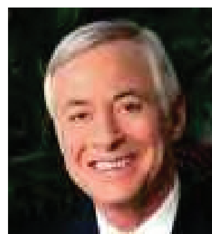
BRIAN TRACY



CHINH PHỤC MỤC TIÊU

GOALS!



First News®



NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

GOALS! How to Get Everything You Want - Faster Than You Ever Thought Possible
By Brian Tracy

First published by Berrett-Koehler Publishers, Inc., San Francisco, CA 94104-2916, USA.

Published in Vietnamese by arrangement with Berrett-Koehler Publishers, Inc.

Goals! - CHINH PHỤC MỤC TIÊU

CÔNG TY VĂN HÓA SÁNG TẠO TRÍ VIỆT - FIRST NEWS

11H Nguyễn Thị Minh Khai, Q. 1, TP. Hồ Chí Minh
Tel: (84.8) 38227979 - 38227980 - 38233859 - 38233860
Fax: (84.8) 38224560; Email: triviet@firstnews.com.vn
Website: **www.firstnews.com.vn**

BRIAN TRACY

CHINH PHỤC MỤC TIÊU

GOALS!

How to get everything you want – Faster than you ever thought possible

CÁCH NHANH NHẤT ĐỂ ĐẠT ĐƯỢC
NHỮNG GÌ BẠN MUỐN

Biên dịch:
Nguyễn Trung An, MBA
Trần Thế Lâm

First News

NHÀ XUẤT BẢN TRẺ



ĐÔI LỜI CÙNG BẠN ĐỌC

Chưa bao giờ có nhiều vận hội cho con người như thời đại ngày nay. Dù vẫn còn những vấn đề nan giải, nhưng chúng ta không thể phủ nhận rằng thế giới đang bước vào một kỷ nguyên hòa bình và thịnh vượng hơn bất cứ thời đại nào trước đây trong lịch sử nhân loại.

Trong thế kỷ 20, nước Mỹ có khoảng 5.000 triệu phú. Đến năm 2000, con số ấy tăng lên rất nhiều và hầu hết những người này đều tự lực cánh sinh trên con đường đến đỉnh vinh quang của mình. Các chuyên gia kinh tế dự báo rằng trong hai thập niên tiếp theo sẽ xuất hiện thêm khoảng 10.000 – 20.000 triệu phú nữa. Bạn nghĩ mình có thể bứt phá để có mặt trong bản danh sách này không? Bạn có lập ra những mục tiêu lớn lao cho cuộc đời mình? Những mục tiêu này liệu có phải là một điều gì đó quá viển vông? ***"Chinh phục mục tiêu"*** sẽ giúp bạn tìm được cách thức phù hợp nhằm hiện thực hóa điều này.

VẠN SỰ KHỞI ĐẦU NAN

Ở tuổi 18, tôi rời trường trung học mà vẫn chưa có mảnh bằng tốt nghiệp trong tay. Tôi lao vào làm đủ mọi công việc. Đầu tiên là rửa bát đĩa ở một khách

sạn nhỏ, sau đó, tôi rửa xe hơi ở một ga-ra, rồi làm nhân viên lau sàn nhà cho một dịch vụ vệ sinh. Vài năm sau, tôi phiêu bạt khắp nơi và làm đủ mọi công việc chân tay để kiếm sống, từ làm việc trong xưởng cưa, bốc xếp hàng hóa trong nhà máy hay các nông trường và trang trại chăn nuôi, đến việc đốn gỗ trong rừng và đi đào giếng khi mùa khai thác gỗ kết thúc.

Câu chuyện về cuộc mưu sinh vất vả của tôi không dừng lại ở đó. Có một thời gian tôi còn làm thợ nề, làm người phụ việc trên những chuyến tàu chở hàng của Na Uy ở vùng Bắc Đại Tây Dương. Đến tuổi 23, tôi vẫn là một kẻ làm thuê theo thời vụ. Phải, tôi là một người không được học hành đến nơi đến chốn và không có một nghề ổn định.

Khi hết thời vụ, những công việc chân tay không còn ai thuê, tôi xin làm nhân viên bán hàng, chủ yếu là đến gõ cửa các văn phòng hay hộ gia đình để bán sản phẩm và hưởng hoa hồng trên số hàng bán được.

Vâng, đó chắc chắn không phải là một khởi đầu suôn sẻ trong cuộc đời của bất cứ ai!

NGÀY ẤY ĐÃ ĐẾN!

Một ngày, tôi lấy ra một mảnh giấy và viết vào đó một mục tiêu táo bạo: mỗi tháng phải kiếm được 1.000 đô-la từ việc bán hàng qua điện thoại. Sau đó, tôi gấp tờ giấy lại và cất đi.

Một tháng sau, vận may mỉm cười với tôi. Trong quãng thời gian này, tôi đã nghĩ ra một kỹ thuật bán hàng rất hiệu quả, khiến cho doanh số bán ra tăng lên gấp ba lần so với thời gian đầu. Cùng thời điểm đó, công ty mà tôi đang làm việc được bán lại cho một người chủ mới. Chính xác là sau 30 ngày kể từ hôm tôi viết mục tiêu của mình ra giấy, người chủ mới này đã gọi tôi đến và đề xuất mức lương 1.000 đô-la một tháng sau những gì ông nhận thấy trong cách bán hàng hiệu quả của tôi. Công việc của tôi bây giờ là quản lý đội ngũ nhân viên kinh doanh và truyền lại cho họ những kỹ năng cũng như kinh nghiệm của mình. Tôi chấp nhận lời đề nghị ấy, và cũng kể từ giây phút đó, cuộc đời của tôi đã thay đổi.

Chỉ trong 18 tháng, tôi chuyển từ vị trí một nhân viên bán hàng lên làm giám đốc kinh doanh, tuyển dụng và quản lý một đội ngũ hơn 95 con người. Tôi luôn chú trọng hướng dẫn nhân viên cách đề ra mục tiêu và phương thức bán hàng sao cho thật hiệu quả. Gần như ngay lập tức, phép nhiệm màu ấy giúp họ tăng thu nhập lên rất nhiều lần. Đến nay, nhiều người trong số họ đã là trở thành triệu phú, tỷ phú.

Tuy nhiên, cuộc đời tôi sau đó cũng lắm nỗi thăng trầm chứ không phải là một chuỗi bước tiến êm ái. Tôi xuôi ngược khắp nơi, sống và làm việc ở hơn 80 nước, học tiếng Pháp, Đức, Tây Ban Nha, và đảm nhiệm nhiều vai trò thuộc hơn 22 lĩnh vực khác nhau.

Do thiếu kinh nghiệm mà đôi khi cũng là do sự ngu ngốc, nhiều lần tôi đã đánh mất tất cả những gì mình vất vả gầy dựng được, và phải bắt đầu lại từ con số 0. Cứ mỗi lần thất bại, tôi lại đứng dậy và bắt đầu trở lại bằng cách phác thảo một số mục tiêu mới cho bản thân và sử dụng những phương pháp mà tôi sẽ chia sẻ với các bạn trong những trang tiếp theo đây.

Sau một vài năm vật lộn với việc thiết lập và đạt mục tiêu thiếu thống nhất, cuối cùng tôi quyết định tập hợp tất cả mọi kinh nghiệm, ý tưởng và chiến lược của mình thành một hệ thống bài bản. Nhờ vậy, tôi đã xây dựng được phương pháp xác lập mục tiêu và luôn tuân thủ phương pháp này mỗi khi thực hiện bất kỳ công việc nào.

BẤT CỨ AI CŨNG CÓ THỂ THÀNH CÔNG!

Kể từ năm 1981, tôi bắt đầu hướng dẫn phương pháp xác lập mục tiêu trong các cuộc hội thảo chuyên đề, và cho đến bây giờ đã có hơn 2 triệu người từ 35 quốc gia đăng ký tham dự. Tôi cũng tiến hành ghi âm và ghi hình các bài tập hướng dẫn cụ thể để tạo điều kiện cho mọi người dễ dàng thực hành.

Phương pháp xác lập mục tiêu đã giúp tôi cũng như hàng ngàn người khác kiểm soát cuộc sống tốt hơn. Và chắc chắn rằng phương pháp này cũng sẽ mang đến cho bạn những điều tương tự.

Điều mà tôi sớm nhận ra chính là việc lên kế hoạch, dù cho kế hoạch ấy có kém cỏi thế nào chăng nữa thì vẫn tốt hơn là không có kế hoạch nào cả. Hàng trăm ngàn người, thậm chí là hàng triệu người, khởi nghiệp với hai bàn tay trắng và đạt được thành công vang dội nhờ những nguyên tắc này. Những gì người khác làm được thì bạn cũng có thể làm được, miễn là bạn thực sự bắt tay thực hiện.

Dõi theo từng trang sách, bạn sẽ học được 21 ý tưởng và chiến lược quan trọng nhất trong bước đường tiến đến thành công. Không có giới hạn nào đối với thành công, ngoại trừ những giới hạn mà bạn tự đặt ra trong suy nghĩ của chính mình.

- Brian Tracy

Hành trình vạn dặm
khởi đầu từ bước chân đầu tiên.

- Khổng Tử

1

PHÁT HUY TIỀM NĂNG CÁ NHÂN

Tiềm năng của con người cũng giống như một đại dương chưa được khám phá, một lục địa mới hãy còn tinh khôi, một thế giới của những khả năng chờ được cởi trói để hướng đến những điều vĩ đại.

- Brian Tracy

Thành công chính là mục tiêu cần phải hướng tới, còn tất cả những điều khác chỉ nhằm tiếp thêm nhiên liệu cho cuộc hành trình đó mà thôi. Tất cả những người thành công đều có thiên hướng chú trọng vào mục tiêu của mình. Họ nhận biết được điều mình kỳ vọng và dồn hết tâm sức trong từng phút từng giờ để đạt được điều đó.

Trong quá trình này, khả năng xác định mục tiêu có thể được xem là kỹ năng quan trọng nhất. Mục tiêu sẽ cởi trói cho thái độ tích cực, giải phóng các ý tưởng và năng lượng giúp bạn nhanh chóng chạm đích. Nếu không có mục tiêu, tương lai của bạn chỉ biết phó mặc cho sự may rủi. Ngược lại, với

một mục tiêu xác định, bạn sẽ lao đi như một mũi tên đang nhắm thẳng đến đích.

Trong bạn luôn tiềm ẩn rất nhiều khả năng chưa được khơi dậy và sự thực là bạn chỉ mới sử dụng một phần rất nhỏ những khả năng ấy. Việc bạn xuất phát từ đâu không thành vấn đề mà điều quan trọng nhất là bạn đang hướng đến đâu. Những ước muốn và suy nghĩ của bản thân sẽ thúc đẩy bạn tự tin phát triển năng lực và kích thích mức độ cảm hứng để bạn tiến nhanh về đích.

BẠN SẼ TRỞ THÀNH NHỮNG GÌ BẠN THƯỜNG NGHĨ ĐẾN NHẤT

Có lẽ phát hiện vĩ đại nhất trong lịch sử nhân loại chính là sức mạnh tinh thần của một người có khả năng tạo ra hầu hết mọi khía cạnh trong cuộc đời họ. Mọi thứ do bàn tay con người tạo nên trong thế giới này đều thoát thai từ một suy nghĩ hay một ý tưởng của một người nào đó trước khi được chuyển thành hiện thực. Bạn có nhận thấy rằng mọi hành động, việc làm của mình đều bắt nguồn từ một ý nghĩ, ước muốn, hy vọng, ước mơ của chính bạn hay một người nào khác? Tư duy của con người luôn mang tính sáng tạo. Nó định hình thế giới riêng của mỗi người và ảnh hưởng tới mọi điều xảy đến với người đó.

Thế giới bên ngoài chính là tấm gương phản chiếu thế giới trong con người bạn, nó tạo nên một triết lý vô cùng giá trị: *Bạn sẽ trở thành những gì bạn thường nghĩ đến nhất.*

Khi được hỏi về những điều mà mình thường nghĩ đến, những người thành đạt cho biết họ thường nghĩ đến *điều mà họ muốn có,* và *làm sao để đạt được điều đó*. Trong khi đó, những người kém thành công và không cảm thấy hạnh phúc lại thường nghĩ và nói về những điều mà họ không muốn gặp phải. Họ bận rộn với những điều phiền muộn của mình hay về những khiếm khuyết của người khác.

Sống không mục tiêu cũng giống như lái xe trong màn sương mù dày đặc. Dù cho xe của bạn có tiện ích, có hiện đại đến đâu chăng nữa, thì bạn vẫn phải lái đi chậm chạp, dè chừng ngay cả trên những con đường bằng phẳng nhất. Một mục tiêu rõ ràng cho phép bạn tăng tốc, tiến nhanh về phía trước để đạt được những điều mình thực sự mong muốn.

THIẾT LẬP MỤC TIÊU

Bạn bắt một con chim bồ câu có bản năng tìm đường về nhà và bỏ nó vào một cái lồng. Dùng một tấm vải phủ lên chiếc lồng và cho vào trong một cái thùng. Đậy kín thùng lại và cho vào ca-bin của một chiếc xe tải. Sau đó, bạn lái chiếc xe tải ấy đến một

địa điểm thật xa địa điểm ban đầu. Khi bạn mở thùng và thả con bồ câu ra khỏi lồng, nó sẽ bay lên không trung, lượn vài vòng, rồi bay ngược về đúng nơi mà ta đã bắt nó đi, dẫu nơi ấy cách xa hàng ngàn ki-lô-mét.

Bạn cũng có khả năng hướng đến mục tiêu tương tự như loài bồ câu, nhưng ở bạn thậm chí còn có thêm một điểm kỳ diệu hơn. Khi biết rõ mục tiêu của mình, bạn không cần quan tâm đến việc mục tiêu đó đang ở cách bạn bao xa hay làm thế nào để đạt được nó, bạn chỉ cần quyết định xem mình thực sự mong muốn điều gì và từ đó hướng thẳng đến điều mình mong muốn. Một điều kỳ diệu là mục tiêu cũng sẽ dịch chuyển về phía bạn một cách chính xác, và tại một thời điểm cụ thể trong tương lai, ở một nơi chốn cụ thể, bạn và mục tiêu của mình sẽ gặp nhau.

Đây là những hành động thuộc về bản năng, thế nên bạn hoàn toàn có thể đạt được các mục tiêu của mình, bất kể đó là một việc đơn giản như xem chương trình truyền hình tối nay hay tạo dựng một cuộc sống viên mãn. Giống như một cỗ máy đã được lập trình sẵn, cơ chế tìm kiếm mục tiêu của bạn hoạt động một cách tự động và liên tục nhằm đáp ứng tất cả những điều bạn mong muốn vốn đã được *"cài đặt"*.

Quy mô mục tiêu phụ thuộc vào cảm nhận của bạn về khả năng vốn có của bản thân. Nếu bạn đặt

ra cho mình những mục tiêu nhỏ bé, cơ chế tìm kiếm mục tiêu tự động sẽ giúp bạn thỏa ước nguyện. Nếu bạn thiết lập những mục tiêu lớn lao, năng lực tự nhiên sẽ thúc đẩy bạn đạt được những mục tiêu đó. Tóm lại, bạn hoàn toàn có quyền quyết định quy mô, phạm vi và chi tiết của mục tiêu mà mình muốn hướng đến.

TẠI SAO MỌI NGƯỜI KHÔNG THIẾT LẬP MỤC TIÊU CHO MÌNH?

Đây là một câu hỏi thú vị: Nếu việc tìm kiếm mục tiêu là tự động thì tại sao số người biết hoạch định mục tiêu rõ ràng, cụ thể và bài bản lại quá ít? Đây thực sự là một trong những bí ẩn lớn nhất của con người. Theo tôi, có bốn lý do chính giải thích cho điều này:

Đa phần con người nghĩ rằng mục tiêu không thật sự quan trọng

Hầu hết mọi người không nhận ra tầm quan trọng của việc xác lập mục tiêu. Nếu bạn sống trong một môi trường mà những người thân hay bạn bè xung quanh không bao giờ bàn luận hay có những đánh giá về ý nghĩa của mục tiêu thì rất có thể bạn sẽ lớn lên nhưng không hề biết rằng năng lực thiết lập và hoàn thành mục tiêu có tác động rất lớn đến cuộc đời bạn sau này. Hãy thử nhìn quanh bạn mà

xem! Có bao nhiêu người bạn hay người thân của bạn hiểu rõ và gắn bó với mục tiêu của riêng họ?

Đa phần con người không biết cách xác lập mục tiêu

Con người hoàn toàn không có khái niệm về việc thiết lập mục tiêu cho bản thân. Thậm chí, một số người còn nhầm lẫn mục tiêu với ước muốn, giấc mơ như *"kiếm được nhiều tiền"*, *"luôn hạnh phúc"*, *"gia đình êm ấm"*. Mục tiêu phải là một điều gì đó hoàn toàn khác biệt với ước muốn, nó phải rõ ràng, cụ thể và được liệt kê hẳn hoi. Với tư cách là người thiết lập mục tiêu, bạn có thể dễ dàng và nhanh chóng trình bày những hoạch định của mình với người khác. Đồng thời, bạn có thể xác định, điều chỉnh và lên kế hoạch để hoàn thành mục tiêu đề ra.

Đa phần con người mang nỗi sợ thất bại

Thất bại thường gây cho con người cảm giác chán chường, mệt mỏi, những tổn thương và thiệt hại cả về vật chất lẫn tinh thần. Và trong đời, không ai là không trải qua một vài lần thất bại. Sau mỗi lần như thế, mỗi người lại tự nhủ rằng sẽ cẩn trọng hơn và không sa vào vết đổ thêm lần nữa. Nhưng cái bóng của những sai lầm vẫn quá lớn và họ không thể vượt qua, đơn giản vì họ không biết đứng lại để thiết lập mục tiêu cho mình trong những hoàn cảnh như thế. Kết cục là cuộc đời họ trôi qua dưới mức khả năng của chính mình.

Đa phần con người mang nỗi sợ bị chối bỏ

Lý do thứ tư, nhiều người không thiết lập mục tiêu vì nỗi ám ảnh bị từ chối. Họ sợ rằng khi thiết lập mục tiêu mà sau đó không đạt được thì những người khác sẽ chỉ trích và nhạo báng họ. Để tránh điều này xảy ra gây cản trở và dễ làm nản lòng, chúng ta nên giữ bí mật khi thiết lập những mục tiêu của mình. Hãy chỉ để cho mọi người thấy kết quả khi bạn đã hoàn thành nó. Như vậy sẽ không ai có thể làm bạn tổn thương được.

VIẾT MỤC TIÊU RA GIẤY

Trong quyển *What They Don't Teach You at Harvard Business School* (Những điều không được dạy tại Trường Kinh doanh Harvard - HBS), Mark McCormack có đề cập đến một nghiên cứu của Harvard được tiến hành trong 10 năm, từ 1979 đến 1989. Năm 1979, câu hỏi đặt ra cho những sinh viên tốt nghiệp chương trình MBA(*) của HBS là: *"Bạn đã thiết lập mục tiêu cho tương lai của mình rõ ràng ra trên giấy và lập kế hoạch hoàn thành chúng chưa?"*. Kết quả thật bất ngờ: chỉ có khoảng 3% số người tốt nghiệp từng làm điều đó. 13% thì có mục tiêu nhưng chưa viết ra trên giấy. 84% còn lại không hề có mục tiêu nào cụ thể cả, ngoài việc muốn nhanh chóng thoát khỏi trường học.

(*) MBA (Master of Business Administration): Thạc sĩ chuyên ngành Quản trị Kinh doanh.

Mười năm sau, năm 1989, những nhà nghiên cứu tìm gặp lại và tiến hành phỏng vấn những thành viên trong khóa học đó. Họ nhận thấy rằng ở nhóm 13% đang có thu nhập trung bình gấp đôi so những người thuộc nhóm 84%. Nhưng điều đáng ngạc nhiên hơn cả là ở nhóm 3%, hiện có thu nhập bình quân gấp 10 lần so với 97% nhóm còn lại. Sự khác biệt duy nhất giữa những nhóm này chính là mức độ rõ ràng của mục tiêu mà họ đã xác lập sau khi tốt nghiệp.

KHÔNG CÓ BẢNG CHỈ ĐƯỜNG

Tính rõ ràng và cụ thể trong việc xác lập mục tiêu là vô cùng quan trọng. Thử hình dung bạn cần tìm đến một ngôi nhà ở khu ngoại ô của một thành phố lớn mà ở đó chẳng có một tấm biển chỉ đường nào và trong tay bạn cũng không có tấm bản đồ của thành phố ấy. Tất cả những gì bạn nhận được chỉ là một sự mô tả chung chung về địa điểm căn nhà. Trong trường hợp này, bạn nghĩ mình sẽ mất bao lâu để tìm ra ngôi nhà đó? Có thể bạn phải mất cả đời! Hoặc giả bạn có tìm ra được ngôi nhà đó thì phần lớn có lẽ là nhờ may mắn. Nhưng thật đáng buồn, đây cũng là cách mà hầu hết mọi người đang đối xử với chính cuộc đời mình.

Rất nhiều người khởi đầu cuộc sống như bắt đầu một hành trình lang thang vô định trong một thế giới không phương hướng, không sơ đồ rõ ràng.

Nó cũng giống như việc khởi nghiệp mà không có mục tiêu và kế hoạch thực hiện. Họ chỉ đơn giản là khám phá mọi việc trong trình tự diễn biến thông thường. Dù 10 hay 20 năm sau, họ vẫn cảm thấy không hài lòng với công việc, không hạnh phúc với cuộc hôn nhân và không phát triển được bản thân. Cuộc sống của họ vẫn là hàng đêm về nhà, bật ti-vi lên xem, rồi hy vọng và ước mơ ngày mai sẽ tốt đẹp hơn. Nhưng ước vọng đó hiếm khi trở thành sự thật. Đơn giản vì chính bản thân họ không chịu tham gia vào quá trình hoạch định cho tương lai của mình.

HẠNH PHÚC ĐỒNG HÀNH CÙNG MỤC TIÊU

Aristotle, nhà hiền triết Hy Lạp, từng đưa ra lời giáo huấn vô cùng quan trọng rằng con người là một sinh vật sống có mục tiêu. Ông cho rằng tất cả những hành động của con người đều có một mục đích nào đó. Họ chỉ hạnh phúc khi thỏa được ước nguyện của mình. Và Earl Nightingale, một diễn giả nổi tiếng người Mỹ, thì nói rằng: *"Hạnh phúc là việc hiện thực hóa dần một ý tưởng hay mục tiêu thỏa đáng".*

Thực vậy, hạnh phúc chỉ đến khi nào chúng ta biết nỗ lực không ngừng nhằm hướng đến một điều gì đó quan trọng đối với chính mình. Victor Frankl, nhà sáng lập trường phái tâm lý phân tích hiện thực về ý nghĩa cuộc sống (logotherapy) cho rằng, nhu

cầu lớn nhất của con người là *tìm kiếm ý nghĩa và mục đích của cuộc sống.*

Khi thiết lập mục tiêu, trong bạn sẽ hình thành ý niệm về ý nghĩa, mục đích và phương hướng sống cho mình. Lúc ấy, bạn sẽ cảm thấy mạnh mẽ, nhiệt tình và làm việc hiệu quả hơn. Đồng thời bạn cũng cảm thấy tự tin hơn đối với bản thân và khả năng của mình. Mỗi bước hướng đến các mục tiêu sẽ là thang bậc để bạn gia tăng niềm tin vào chính mình trong việc hoàn thành những mục tiêu lớn hơn trong tương lai.

Dường như ngày càng có nhiều người e ngại trước sự thay đổi và hoang mang về tương lai hơn so với bất kỳ thời đại nào trong lịch sử. Và một trong những lợi ích to lớn nhất khi thiết lập mục tiêu chính là bạn có thể *kiểm soát được hướng thay đổi* trong cuộc sống. Điều đó có nghĩa là bạn hoàn toàn tự quyết định và tự định hướng phần lớn những thay đổi của đời mình.

Quan trọng nhất là phải có mục tiêu rõ ràng

Tiềm năng của con người có sức mạnh phi thường. Trong con người bạn ngay lúc này đây đã hàm chứa khả năng đạt được hầu hết các mục tiêu mà bạn thiết lập cho bản thân. Trách nhiệm lớn nhất của bạn là phải dành thời gian cần thiết để xác định rõ ràng và chính xác điều bạn muốn, và nhận ra đâu là cách tốt nhất để đạt được chúng. Bạn càng hình

dung rõ ràng về các mục tiêu thì bạn càng có thể phát huy tiềm năng để đạt được những điều tốt đẹp trong cuộc đời.

Tuy nhiên, hầu hết mọi người đều không nhận ra và sử dụng hết tiềm năng của bản thân. Theo một nghiên cứu của trường Đại học Stanford, một người bình thường chỉ sử dụng khoảng 2% năng lực trí tuệ của mình. Phần năng lực còn lại chỉ nằm yên dự trữ để dành cho thời gian về sau. Nó cũng giống như việc cha mẹ dành cho bạn một ngân quỹ 100.000 đô-la, nhưng bạn chỉ rút ra chi tiêu 2.000 đô-la. Số tiền còn lại vẫn nằm trong tài khoản và bạn không bao giờ sử dụng đến hết cuộc đời.

NIỀM KHÁT KHAO

Niềm khát khao là chất men giúp chúng ta vươn đến mọi thành công trong đời. Chỉ khi nào sự khát khao trở nên mãnh liệt thì bạn mới có đủ năng lượng và động lực để vượt qua mọi trở ngại trên con đường của mình. Và có một sự thật là hầu hết những gì bạn muốn, nếu có đủ kiên trì và sự mãnh liệt thì nhất định bạn sẽ đạt được chúng.

H. L. Hunt, một tỷ phú trong ngành dầu hỏa, khi được hỏi về bí quyết của sự thành công, đã đáp rằng muốn thành công đòi hỏi phải có hai điều kiện và chỉ hai điều kiện mà thôi. Thứ nhất, bạn phải biết

chính xác bản thân mình muốn điều gì. Hầu như mọi người đều không có câu trả lời dứt khoát cho vấn đề này. Thứ hai, bạn phải biết được *cái giá* bạn sẽ phải trả khi đạt được chúng, và sau đó tập trung giải quyết nó.

HẠNH PHÚC LÀ MỤC TIÊU TỐI HẬU

Ở nhà hàng, chúng ta dùng bữa và sau đó thanh toán hóa đơn. Nhưng trong bữa tiệc buffet, chúng ta tự phục vụ cho mình và phải trả tiền trước khi thưởng thức các món ăn. Và cuộc đời giống như một bữa tiệc buffet hơn là việc được phục vụ ở nhà hàng. Nhiều người sai lầm khi nghĩ rằng họ chỉ chấp nhận trả giá sau khi đã chắc chắn về sự thành công. Việc này cũng giống như khi ta ngồi trước *"lò lửa cuộc đời"* và nói rằng *"hãy cho tôi ít nhiệt trước rồi tôi sẽ cho củi vào sau"*.

Zig Ziglar - diễn giả, tác giả và cũng là doanh nhân người Mỹ, từng nói rằng: *"Thang máy dẫn đến thành công đã bị hỏng. Nhưng thang bộ lúc nào cũng sẵn sàng"*. Và Aristotle từng cho rằng mục đích cuối cùng trong tất cả các hoạt động của con người là đạt được hạnh phúc cá nhân. Theo ông, dù bạn làm bất cứ điều gì thì cũng hướng đến việc nâng cao hạnh phúc cho bản thân theo một cách nào đó. Và dù bạn có thể hoặc không thể đạt được hạnh phúc, thì hạnh phúc vẫn luôn là mục tiêu cao nhất của bạn.

CHÌA KHÓA HẠNH PHÚC

Thiết lập mục tiêu, không ngừng nỗ lực và cuối cùng đạt được mục tiêu chính là chìa khóa hạnh phúc trong cuộc đời mỗi người. Việc thiết lập mục tiêu có một ý nghĩa hết sức lớn lao, đến nỗi chỉ việc nghĩ đến mục tiêu thôi cũng có thể làm cho chúng ta cảm thấy hạnh phúc.

Để giải phóng và phát huy tối đa tiềm năng của mình, bạn nên tạo thói quen thiết lập và hoàn thành mục tiêu hàng ngày trong suốt cuộc đời. Bạn nên dồn tâm trí để luôn nghĩ và nói về những điều mình muốn thay vì suy nghĩ về những điều không mong muốn. Ngay từ lúc này, bạn phải quyết tâm hướng đến các mục tiêu cụ thể, giống như một tên lửa hay một con chim bồ câu định hướng thẳng tiến đến những mục tiêu quan trọng.

Cuộc sống của bạn, tương lai của bạn sẽ hạnh phúc hơn khi bạn không ngừng nỗ lực xác định và kiên trì đạt được ngày càng nhiều điều mà bạn thực sự mong muốn. Mục tiêu càng rõ ràng thì bạn càng phát huy tối đa tiềm năng để đạt được thành công trong cuộc sống và sự nghiệp của mình.

PHÁT HUY TIỀM NĂNG CÁ NHÂN

Hãy nghĩ rằng bạn luôn có khả năng để đạt được bất kỳ mục tiêu nào của bản thân. Hãy xác định: Bạn thực sự muốn trở thành người như thế nào, muốn gặt hái được gì và muốn làm điều gì?

Điều gì mang lại cho bạn cảm giác về ý nghĩa và mục đích lớn nhất trong cuộc đời?

Hãy suy ngẫm về cuộc sống cá nhân và công việc của mình. Hãy thử hình dung xem khả năng bạn thay đổi thế giới quanh mình như thế nào? Bạn nên, hoặc có thể thay đổi điều gì?

Bạn thường nghĩ và nói về điều bạn muốn hay không muốn?

Cái giá mà bạn sẽ phải trả khi đạt được mục tiêu quan trọng nhất là gì?

Sau khi trả lời những câu hỏi trên, bạn cần thực hiện điều gì ngay lúc này?

2

CHỊU TRÁCH NHIỆM VỚI CUỘC ĐỜI MÌNH

Có một quy tắc chung là mọi người rất ít dựa vào những điều mà bẩm sinh đã có. Họ muốn trở thành chính những gì họ tự tạo ra cho mình.

- Alexander Graham Bell

Như đã kể, năm 21 tuổi tôi vẫn rất túng quẫn và sống trong một căn phòng chật hẹp. Ban ngày tôi làm việc ở một công trường xây dựng, tối về lại tự nhốt mình trong phòng. Có lẽ vì vậy tôi có rất nhiều thời gian để suy ngẫm về mọi thứ.

Một ngày khi đang ngồi bên chiếc bàn ăn nhỏ trong bếp, bất chợt trong đầu tôi lóe lên một ý nghĩ kỳ lạ. Nó đã thay đổi cả cuộc đời tôi. Tôi chợt nhận ra rằng kể từ giây phút này tôi sẽ là người quyết định tất cả những gì sẽ xảy ra trong quãng đời còn lại của mình. Chẳng ai khác có thể giúp mình.

Chẳng có ai đến giải thoát mình ra khỏi cuộc sống túng quẫn này đâu!

Ngay lúc ấy, tôi nhận ra rằng nếu có bất kỳ điều gì trong đời mình cần phải thay đổi, thì sự thay đổi đó phải bắt đầu từ chính bản thân mình.

KHÁM PHÁ VĨ ĐẠI

Tôi vẫn còn nhớ như in thời khắc ấy. Nó cũng giống như cảm giác lần đầu tiên bạn nhảy dù - vừa sợ hãi vừa phấn khích. Tôi như đang phân vân trước sự lựa chọn: Nhảy hay không nhảy? Và cuối cùng, tôi đã quyết định nhảy xuống. Nói đúng hơn, tôi đã quyết định tự nhận lấy trách nhiệm đối với cuộc đời mình. Tôi biết rằng nếu muốn thay đổi hoàn cảnh hiện tại của mình, thì tôi phải làm khác đi. Tất cả đều do tôi quyết định.

Về sau, tôi mới hiểu ra rằng một khi chúng ta chấp nhận gánh vác hoàn toàn trách nhiệm đối với cuộc đời mình, thì có nghĩa là ta đã đủ trưởng thành. Nhưng đáng buồn là hầu hết mọi người thường không làm điều này. Tôi đã gặp nhiều người dù đã 40 - 50 tuổi vẫn luôn càu nhàu về những trải nghiệm không như ý muốn trước đây của họ. Họ thường đổ lỗi cho người khác và hoàn cảnh bên ngoài đối với những thất vọng mà họ nhận được. Thậm chí, nhiều người vẫn còn nguyên vẻ giận dữ mỗi khi nhắc đến

những điều mà cha mẹ họ đã làm (hay không làm) đối với họ từ 20 hay 30 năm trước. Họ như bị mắc kẹt trong quá khứ và không thể tự giải thoát cho mình.

CẢM XÚC TIÊU CỰC – KẺ THÙ SỐ 1

Kẻ thù lớn nhất của thành công và hạnh phúc là *cảm xúc tiêu cực*, dưới bất kỳ hình thức nào. Những cảm xúc này sẽ trì kéo bạn, tiêu hao mọi sinh lực và tước bỏ những niềm vui mà bạn có thể thụ hưởng trong cuộc đời. Cảm xúc tiêu cực, ngay từ thời xa xưa, đã là yếu tố gây hại cho cá nhân và xã hội nghiêm trọng hơn mọi dịch bệnh trong lịch sử.

Bởi thế, bạn phải biết cách giải phóng bản thân khỏi những cảm xúc tiêu cực. Đây được xem là một trong những mục tiêu quan trọng nhất để bạn thực sự đạt được hạnh phúc và thành công trong đời.

Những cảm xúc tiêu cực như sợ hãi, ai oán, ganh ghét, ghen tỵ, giận dữ phần lớn đều phát sinh từ bốn yếu tố mà tôi sẽ trình bày sau đây. Một khi bạn có thể nhận diện và loại bỏ những yếu tố này khỏi suy nghĩ của mình, thì những cảm xúc tiêu cực sẽ tự động lắng dịu và không có cơ hội để trỗi dậy. Khi đó, những cảm xúc tích cực như yêu thương, thân thiện, vui vẻ, nhiệt tình sẽ thay thế, từ đó cuộc đời bạn sẽ thay đổi theo hướng tốt hơn, đôi khi chỉ mất vài phút, hay thậm chí vài giây.

Đừng bào chữa

Nguyên nhân sâu xa đầu tiên gây ra những cảm xúc tiêu cực là *sự bào chữa*. Bạn sẽ có cảm giác yếu đuối khi tự bào chữa với bản thân hoặc người khác rằng bạn có quyền được giận dữ hay thất vọng vì một lý do nào đó. Đây chính là nguyên do lý giải những người hay giận dữ luôn miệng giải thích và trình bày đủ thứ về căn nguyên những cảm xúc tiêu cực của bản thân. Tuy nhiên, nếu bạn không bào chữa cho cảm xúc tiêu cực của mình, thì bạn cũng không giận dữ được.

Chẳng hạn, một nhân viên bị mất việc do sự biến động của nền kinh tế và sự suy giảm doanh thu của công ty. Tuy nhiên, người này lại tỏ ra giận dữ với cấp trên vì nghĩ rằng quyết định cho anh ta thôi việc là không công bằng. Cơn tức giận có thể khiến anh ta quyết định kiện ra tòa hoặc quyết *"đòi lại công bằng"* bằng cách nào đó. Chừng nào mà anh ta còn tiếp tục bào chữa cho mình, thì cảm xúc ấy còn tiếp tục kiểm soát và chi phối suy nghĩ cũng như phần lớn cuộc đời anh ta.

Tuy nhiên, nếu anh ta chấp nhận *"Mình bị mất việc rồi. Điều đó cũng bình thường thôi. Chẳng phải cũng có rất nhiều người bị mất việc trong tình hình kinh tế như hiện nay đấy thôi. Tốt hơn hết là mình dành thời gian để tìm kiếm một công việc khác"* thì chắc chắn những cảm xúc tiêu cực kia sẽ không còn. Anh sẽ

bình tĩnh, tỉnh táo và tập trung hơn vào mục tiêu cũng như cho những bước đi sắp tới.

Đừng cố lý giải thiệt hơn

Khi *lý giải thiệt hơn*, bạn cố tìm cách hợp lý hóa các sự kiện hoặc cố giải thích cho một hành vi nào đó của mình.

Khi đó, bạn tìm cách lý giải, né tránh hoặc tìm một điểm tích cực nào đó trong hành vi của mình để thuyết phục mọi người. Bạn cố tìm cách lý giải sao cho thật dễ nghe nhằm tạo ra và củng cố vị thế đúng đắn của mình ở mọi phương diện. Cách ứng xử này sẽ tiếp tục giữ những cảm xúc tiêu cực luôn tồn tại trong bạn.

Việc lý giải nhằm hợp lý hóa và bào chữa cho vấn đề có thể sẽ đẩy một người nào đó thành tác nhân gây ra vấn đề của bạn. Bạn tự đẩy mình vào vị trí nạn nhân, và biến người khác hay tổ chức khác thành *"kẻ áp bức"*.

Vượt lên những ý kiến của người khác

Việc quá quan tâm hay quá nhạy cảm với cách người khác cư xử với bạn cũng gây nên cảm xúc tiêu cực. Đối với một số người, hình ảnh bản thân dường như được cảm nhận bởi cách mà người khác nói chuyện với họ, nhận định về họ, hoặc ngay cả cách nhìn họ. Trong họ như không có khái niệm về giá

trị bản thân hay sự tự đánh giá ngoài việc nhìn nhận mình theo những ý kiến của người khác. Và khi những ý kiến này hướng vào họ với tính chất tiêu cực thì ngay lập tức họ bị cuốn vào những cảm xúc như giận dữ, bối rối, hổ thẹn và thậm chí là trầm uất, tự thương hại bản thân, tuyệt vọng. Điều này lý giải vì sao các nhà tâm lý học cho rằng hầu hết mọi điều chúng ta làm là để giành được sự tôn trọng của người khác, hoặc ít nhất cũng không để đánh mất sự tôn trọng dành cho mình.

Tự chịu trách nhiệm cá nhân

Nguyên nhân cuối cùng cũng được xem là điều tệ nhất, chính là việc *đẩy trách nhiệm sang người khác*. Khi vẽ *"Cây cảm xúc tiêu cực"* trong các buổi hội thảo, tôi minh họa thân cây là phần có xu hướng đổ lỗi cho người khác về những vấn đề của chúng ta. Một khi bạn chặt ngang thân cây, tất cả những trái cây trên đó là những cảm xúc tiêu cực sẽ không còn đất sống. Điều này cũng tương tự như khi bạn rút phích cắm ra khỏi ổ điện thì các bóng đèn trên cây thông Giáng sinh sẽ tức thì đồng loạt tắt hết.

TRÁCH NHIỆM CÁ NHÂN LÀ MỘT PHƯƠNG THUỐC HIỆU NGHIỆM

Liều thuốc cho mọi loại cảm xúc tiêu cực là bạn chấp nhận hoàn toàn trách nhiệm đối với hoàn cảnh

của mình. Bạn không thể ngoài miệng thì nói: *"Tôi chịu trách nhiệm"* mà trong lòng vẫn cảm thấy giận dữ. Chính sự chấp nhận trách nhiệm sẽ làm *"đoản mạch"* và kìm nén được những cảm xúc ấy.

Hãy thử hình dung xem! Bạn có thể tự hóa giải được những cảm xúc tiêu cực và có thể kiểm soát cuộc đời mình bằng ý thức *"Tôi chịu trách nhiệm!"* mỗi khi cảm thấy giận dữ hay thất vọng vì bất cứ lý do gì.

Và bạn nhớ rằng, chỉ khi nào bạn thực hiện được điều này theo đúng nghĩa của nó thì nó mới phát huy hết tác dụng. Khi bạn không vướng vào bất cứ thứ gì bức bối về mặt cảm xúc lẫn tinh thần, thì bạn mới có thể bắt đầu tập trung mọi sinh lực và nhiệt huyết của mình vào mục tiêu phía trước. Khi đó, sẽ không có giới hạn hay chướng ngại nào ngăn cản bạn tiến đến những mục tiêu đã đề ra trong đời.

KHÔNG ĐỔ LỖI CHO NGƯỜI KHÁC

Ngay từ bây giờ, hãy thôi đổ lỗi cho người khác về bất cứ điều gì trong quá khứ, hiện tại cũng như tương lai. Eleanor Roosevelt(*) đã từng nói rằng: *"Chẳng ai có thể làm cho bạn cảm thấy thấp hèn nếu không được sự cho phép của bạn"*.

(*) Anna Eleanor Roosevelt (11/10/1884 - 07/11/1962): Phu nhân của Tổng thống Hoa Kỳ Franklin D. Roosevelt. Bà còn là một chính khách, tác giả, diễn giả và cũng được xem là người phát ngôn cho nhân quyền và là nhà tiên phong trong phong trào ủng hộ nữ quyền.

Hãy bắt đầu thôi viện cớ hoặc bào chữa cho các hành vi của mình. Nếu bạn phạm phải sai lầm, hãy nói câu xin lỗi và bắt tay ngay vào việc sửa chữa. Mỗi lần bạn đổ lỗi cho người khác hay viện cớ cho sai lầm của mình là bạn đang đánh mất dần sức mạnh của bản thân. Khi ấy, bạn sẽ cảm thấy yếu đuối và bé mọn. Bạn cũng cảm thấy yếm thế trong chính suy nghĩ của mình.

Hãy từ chối những điều như vậy!

LÀM CHỦ CẢM XÚC

Để duy trì tư duy tích cực, hãy loại bỏ việc chỉ trích, phàn nàn hay lên án người khác về bất cứ điều gì. Một khi bạn làm được điều này nghĩa là bạn có thể kích thích cảm xúc tích cực trong mình trỗi dậy. Ngược lại, giận dữ với người khác đồng nghĩa với việc bạn để mặc cho cảm xúc tiêu cực chi phối bản thân và cùng lúc cho phép người khác kiểm soát cảm xúc của bạn. Đấy quả thật không phải là điều khôn ngoan!

Trong quyển *Seat of the Soul* (Chiếc ghế tâm hồn), Gary Zukav - nhà tâm lý học và nhân học nổi tiếng, có nói: *"Cảm xúc tích cực mang lại sức mạnh; cảm xúc tiêu cực tước đoạt sức mạnh".* Những cảm xúc tích cực như hạnh phúc, phấn khởi, yêu thương, nhiệt tình giúp bạn cảm thấy mạnh mẽ và tự tin hơn. Những cảm xúc tiêu cực như giận dữ, đau khổ hay

oán giận sẽ làm bạn yếu ớt, thù địch, cáu gắt và khó chịu với những người xung quanh.

Một khi hoàn toàn nhận lấy trách nhiệm đối với bản thân và hoàn cảnh của mình, bạn có thể tự tin xử lý mọi việc trong cuộc sống. Lúc ấy, bạn sẽ trở thành *"người chủ của số phận và người chỉ huy linh hồn chính mình"*.

LÀM CHỦ CHÍNH MÌNH

Theo cuộc nghiên cứu được tiến hành ở thành phố New York được đề cập ở trên, những nhà nghiên cứu phát hiện ra rằng những đối tượng nằm trong nhóm 3% ghi rõ mục tiêu của mình ra giấy có một thái độ đặc biệt. Thái độ ấy giúp họ trở nên khác biệt so với những người bình thường khác trong cùng lĩnh vực. Đó là họ *làm chủ công việc* của chính mình, mà không cần quan tâm đến việc ai là người trả lương. Họ tự nhủ với bản thân rằng mình phải có trách nhiệm với công ty, như thể chính họ là người chủ của công ty.

Ngay từ bây giờ, bạn hãy xem mình là người làm chủ, là người chịu trách nhiệm hoàn toàn đối với mọi khía cạnh của cuộc sống và công việc của bản thân. Hãy tự nhủ rằng bạn đang ở cương vị này, nắm giữ chức vụ này là nhờ vào những gì bạn đã nỗ lực vươn lên và gặt hái được thành công cũng như

nếm trải thất bại trong đời. Chính bạn là kiến trúc sư tạo ra số phận của chính mình.

LỰA CHỌN VÀ QUYẾT ĐỊNH

Bạn có nghĩ rằng cuộc đời mình cho đến thời điểm này chịu ảnh hưởng của toàn bộ những lựa chọn và quyết định mà bạn đã thực hiện (hoặc không thực hiện) không? Nếu có bất cứ điều gì trong cuộc sống làm bạn thất vọng, bất mãn, thì bạn chính là người phải chịu trách nhiệm. Nếu bạn cảm thấy không hài lòng thì chính bạn phải là người nghĩ ra cách thức nhằm thay đổi và cải thiện tình hình.

Với tư cách là chủ nhân của chính mình, bạn phải hoàn toàn chịu trách nhiệm đối với mọi việc mình làm và cả kết quả của chúng nữa. Bạn phải chịu trách nhiệm cả với những rủi ro, hậu quả cho hành động của mình. Bạn phải hiểu rằng để có được vị trí như hiện nay, trở thành con người như ngày nay là do chính bạn đã quyết định và lựa chọn như vậy. Nếu bạn không hài lòng với mức thu nhập hiện tại, hãy quyết định tìm đến những vị trí và cơ hội tốt hơn để có thu nhập cao hơn. Hãy xem đó là một mục tiêu, lập kế hoạch và bắt tay thực hiện để giành những gì bạn đáng được.

Bạn luôn là người tự do trong những quyết định tạo nên cuộc đời của chính mình.

PHÁT TRIỂN CHIẾN LƯỢC CÁ NHÂN

Bạn phải là người chịu trách nhiệm đối với việc hoạch định chiến lược cho cuộc đời và sự nghiệp của mình. Đó là chiến lược quản lý tổng thể, bao gồm xác lập mục tiêu, lên kế hoạch, đưa ra các giải pháp và nỗ lực để hoàn thành.

Bên cạnh đó, bạn phải có trách nhiệm đối với chiến lược marketing bản thân. Bạn phải biết cách xây dựng hình ảnh của mình để có thể *"bán"* được với giá cao nhất trong một thị trường cạnh tranh. Bạn cũng phải có trách nhiệm đối với chiến lược tài chính, bạn phải quyết định xem: bạn muốn bán dịch vụ của mình thế nào, bạn muốn có thu nhập bao nhiêu, bạn muốn tăng thu nhập của mình đến mức nào qua mỗi năm, bạn muốn đầu tư và tiết kiệm ra sao, bạn muốn tích lũy bao nhiêu khi về hưu... Tất cả những điều này hoàn toàn phụ thuộc vào quyết định và lựa chọn của bạn.

Ngoài ra, bạn là người chịu trách nhiệm đối với chiến lược phát triển bản thân và những mối quan hệ của mình, cả khi ở nhà lẫn công sở. Tôi thường khuyên học viên của mình rằng: *"Hãy chọn sếp của bạn một cách cẩn thận"*. Việc này sẽ tác động lớn đến mức thu nhập của bạn, khả năng thăng tiến và sự hài lòng của bạn trong công việc.

Cuối cùng, bạn phải có trách nhiệm với việc tự đào tạo, tự tìm tòi và tự học hỏi. Chính bạn phải quyết định vận dụng những kỹ năng cần thiết để mang về những thành quả xứng đáng. Sau đó, cũng chính bạn là người chịu trách nhiệm trong việc đầu tư thời gian, công sức để học tập và phát triển những kỹ năng này. Chẳng ai có thể làm thay bạn được. Vì sự thật là chỉ có bạn mới là người quan tâm đến bản thân mình nhiều nhất.

TRUNG TÂM ĐIỀU KHIỂN

Phần lớn các công trình nghiên cứu về tâm lý học đều tập trung xoay quanh Thuyết Trung tâm Điều khiển (Locus of Control Theory). Trong vòng hơn 50 năm, các nhà tâm lý học đã tiến hành nhiều cuộc nghiên cứu và đi đến kết luận rằng đó là yếu tố quyết định cuộc sống của mỗi người có hạnh phúc hay không.

Tại sao vậy?

Những người có trung tâm điều khiển *trong* cảm thấy rằng họ hoàn toàn làm chủ cuộc đời của mình. Họ luôn tỏ ra lạc quan và tích cực, họ cảm thấy mạnh mẽ, tự tin và đầy quyền năng. Họ cảm thấy hài lòng với bản thân và kiểm soát được số phận của mình.

Trái lại, những người có trung tâm điều khiển *ngoài* thường bị kiểm soát bởi các yếu tố bên ngoài

bản thân họ, như là sếp của họ, các hóa đơn thanh toán, cuộc hôn nhân, quá khứ hay hoàn cảnh hiện tại. Họ mất quyền kiểm soát bản thân; do đó họ cảm thấy yếu đuối, giận dữ, sợ hãi, yếm thế, thù địch và đánh mất khả năng của chính mình.

Tuy nhiên vẫn có một mối liên hệ trực tiếp giữa khối lượng trách nhiệm mà bạn chấp nhận và mức độ kiểm soát mà bạn cảm nhận. Bạn càng nhận trách nhiệm đối với bản thân bao nhiêu, thì trung tâm điều khiển bên trong của bạn càng tăng lên bấy nhiêu, và sự mạnh mẽ, tự tin của bạn cũng tăng lên tương ứng.

TAM GIÁC VÀNG

Ngoài những vấn đề nêu trên, bạn có biết rằng giữa trách nhiệm và hạnh phúc cũng có mối liên hệ trực tiếp với nhau? Khi đó cuộc đời bạn là sự kết hợp của 3 yếu tố: trách nhiệm, sự kiểm soát và hạnh phúc.

Bạn càng chấp nhận nhiều trách nhiệm, quyền kiểm soát của bạn càng lớn. Khi có quyền kiểm soát càng lớn thì bạn càng trở nên tự tin hơn và đón nhận được nhiều hạnh phúc hơn. Và khi đã có thể làm chủ được cuộc đời mình, bạn sẽ thiết lập những mục tiêu lớn lao hơn đồng thời cũng sẽ có động lực và quyết tâm để hoàn thành chúng. Bạn là người nắm giữ vận mệnh của mình trong tay và có thể xoay chuyển nó theo bất cứ hướng nào.

CHỊU TRÁCH NHIỆM VỚI CUỘC ĐỜI MÌNH

1. Hãy nhận diện vấn đề hay nguồn gốc của những cảm xúc tiêu cực lớn nhất trong cuộc sống của bạn ngay hôm nay. Bạn chịu trách nhiệm đối với vấn đề này ra sao?
2. Hãy xem mình là ông chủ của chính mình. Bạn sẽ làm gì nếu được toàn quyền quyết định mọi việc?
3. Quyết tâm từ hôm nay không đổ lỗi cho bất cứ ai về bất cứ điều gì xảy ra với bản thân, thay vào đó hãy hoàn toàn chịu trách nhiệm đối với cuộc sống của mình. Bạn nên hành động như thế nào?
4. Dừng việc bào chữa và bắt đầu đổi mới bản thân.
5. Tự xem bản thân là lực lượng sáng tạo chính trong cuộc đời mình. Sở dĩ bạn có được một vị trí và một con người như hiện tại là do bạn tự lựa chọn và quyết định lấy. Bạn nên thay đổi điều gì?
6. Quyết tâm ngay từ hôm nay sẽ tha thứ cho những người đã làm bạn tổn thương dù dưới bất kỳ hình thức nào. Hãy tha thứ và để nó đi vào quá khứ. Thay vào đó, hãy bắt tay làm một điều gì đó thực sự có ý nghĩa để không còn có thời gian nghĩ về nó nữa.

3

KIẾN TẠO TƯƠNG LAI

Bạn sẽ trở nên nhỏ bé như ước vọng kiểm soát và vĩ đại như khát vọng lớn lao của mình.

- James Allen

Qua các cuộc nghiên cứu, tôi nhận thấy có một đặc tính quan trọng mà tất cả những nhà lãnh đạo vĩ đại đều có: đó là *tầm nhìn*. Đã là lãnh đạo thì phải có tầm nhìn, nếu không sẽ không phải là một nhà lãnh đạo đích thực.

Như tôi đã nói, khám phá quan trọng nhất trong lịch sử nhân loại chính là việc chúng ta sẽ trở thành điều mà mình thường xuyên nghĩ đến nhất. Câu hỏi đặt ra ở đây là: vậy hầu hết những nhà lãnh đạo thường xuyên nghĩ về điều gì? Đó là *tương lai* và đích đến mà họ đang hướng tới, cũng như những điều mà họ có thể tiến hành để đạt được mục tiêu đó.

Trái lại với họ là những con người chỉ biết nghĩ về hiện tại, những niềm vui và những vấn đề trước mắt. Họ thường suy nghĩ và lo lắng về quá khứ, họ tin rằng những điều đã xảy ra là không thể thay đổi được.

HÃY NGHĨ ĐẾN TƯƠNG LAI

Tố chất quan trọng của nhà lãnh đạo là phải biết *"định hướng tương lai"*, nghĩa là họ luôn hướng về những điều họ muốn đạt được, đích muốn vươn đến ở một thời điểm nào đó trong tương lai. Một khi bạn bắt đầu nghĩ về tương lai của mình nghĩa là bạn cũng bắt đầu suy nghĩ như một nhà lãnh đạo, và bạn sẽ sớm nhận được kết quả là những điều mình từng mong muốn.

Tiến sĩ Edward Banfield ở Đại học Harvard sau hơn 50 năm nghiên cứu về vấn đề này đã kết luận rằng, *"tầm nhìn chiến lược"* chính là yếu tố quan trọng nhất quyết định sự thành bại trong đời sống cá nhân lẫn tài chính của tất cả chúng ta. Theo Banfield, tầm nhìn chiến lược là *"khả năng suy nghĩ trước một vài năm cho tương lai khi đưa ra những quyết định ở hiện tại"*. Thực vậy, bạn càng nghĩ nhiều đến tương lai, thì những việc bạn thực hiện trong hiện tại sẽ là tiền đề vững chắc để những dự định của bạn thành hiện thực.

TRỞ THÀNH TRIỆU PHÚ

Chẳng hạn, nếu mỗi tháng bạn để dành 100 đô-la từ lúc 20 tuổi cho đến 65 tuổi và gửi tiết kiệm để hưởng lãi suất trung bình 10% mỗi năm, thì bạn sẽ có hơn 1 triệu đô-la lúc về hưu.

Đối với nhiều người, khoản tiền 100 đô-la mỗi tháng không phải là vấn đề, mà vấn đề ở đây chính là họ có tầm nhìn chiến lược cho tương lai hay không. Từ ví dụ này, chúng ta có thể thấy mình có thể trở thành triệu phú trong tương lai nếu ngay từ bây giờ chúng ta bắt đầu tiết kiệm tiền đều đặn và kiên trì với tầm nhìn chiến lược về sự độc lập tài chính của mình.

XÂY DỰNG MỘT HÌNH ẢNH ẤN TƯỢNG TRONG 5 NĂM TỚI

Trong quá trình hoạch định chiến lược cá nhân, bạn cũng nên bắt đầu với tầm nhìn chiến lược về cuộc đời mình bằng cách *lý tưởng hóa* tất cả những điều bạn làm. Trong quá trình đó, bạn nên xây dựng một *hình ảnh ấn tượng trong 5 năm* cho chính mình và bắt đầu nghĩ về cuộc sống tương lai trong vòng 5 năm tới nếu mọi việc đều diễn ra theo đúng kế hoạch.

KHÔNG CÓ GIỚI HẠN NÀO CẢ

Chướng ngại lớn nhất trong việc xác lập mục

tiêu là *"tự giới hạn niềm tin"*. Điều này thường liên quan đến những lĩnh vực mà bạn nghĩ rằng khả năng của mình còn bị hạn chế. Bạn cho rằng mình không phù hợp với một lĩnh vực nào đó hay yếu kém về trí tuệ, năng lực, tài năng, khả năng sáng tạo hay một phẩm chất nào đó. Kết quả là bạn không thể phát huy hết năng lực thực sự của mình. Khi đánh giá thấp bản thân, bạn thường không thiết lập mục tiêu hoặc thiết lập nhưng không đúng tầm với khả năng thực sự của mình.

Bạn có thể phá bỏ những chướng ngại này bằng cách phối hợp quá trình *lý tưởng hóa* và *định hướng tương lai*. Bạn hãy nghĩ rằng, không có *giới hạn nào* cho mình cả. Bạn hoàn toàn cảm thấy thoải mái về mặt thời gian, tin vào khả năng thể hiện năng lực bản thân để đạt được bất cứ mục tiêu nào do mình đề ra. Tóm lại, hãy tưởng tượng rằng bạn không gặp phải bất kỳ một giới hạn nào có thể cản trở bạn khi theo đuổi các mục tiêu thực sự quan trọng đối với bản thân.

PHƯƠNG PHÁP TƯ DUY TẦM CAO

Trong quá trình nghiên cứu về *"những tài năng đỉnh cao"*, Charles Garfield đã khám phá ra một điều hết sức thú vị rằng dù một người qua nhiều năm chỉ đạt được những kết quả trung bình trong cuộc sống lẫn công việc, nhưng sau đó vẫn có thể tạo nên bất

ngờ và đạt được những thành quả to lớn. Họ làm được điều đó là vì ở *"điểm cất cánh"*, họ đã thực hiện điều mà ông gọi là *"tư duy tầm cao"*.

Theo phương pháp tư duy này, bạn hãy tưởng tượng tất cả mọi việc đều nằm trong tầm tay mình, đơn giản như việc ngửa mặt lên nhìn bầu trời trong xanh, không có giới hạn nào cả. Bạn hãy nghĩ về một cuộc sống hoàn hảo trong tương lai. Sau đó, bạn quay lại thời điểm hiện tại và tự hỏi: ngay từ bây giờ mình cần phải làm gì để tạo dựng một tương lai hoàn hảo như vậy?

Câu trả lời sẽ cho bạn biết tương lai của bạn ở đâu.

KHÔNG THỎA HIỆP VỚI NHỮNG GIẤC MƠ

Khi *lý tưởng hóa* và *định hướng tương lai,* bạn không nên tỏ ra dễ dãi thỏa hiệp với ước mơ và tầm nhìn của mình để đổi lấy mục tiêu nhỏ hơn hay một nửa của sự thành công. Thay vào đó, bạn hãy *"mơ đến những giấc mơ lớn lao"* và nghĩ về tương lai như thể bạn là một trong những người quyền lực nhất hành tinh. Bạn hãy quyết định điều mình thực sự mong muốn để tạo dựng một tương lai hoàn hảo cho chính mình.

Ngay từ bây giờ, hãy bắt đầu xây dựng và đầu tư cho công việc của mình, để 5 năm tới bạn sẽ có

một sự nghiệp vững vàng như mong đợi. Hãy bắt đầu trả lời những câu hỏi sau:

1. Sự nghiệp của bạn sẽ như thế nào?
2. Bạn sẽ làm được những gì?
3. Bạn sẽ thực hiện việc đó ở đâu?
4. Bạn sẽ cộng tác với ai? Bạn đặt trách nhiệm của mình ở cấp độ nào?
5. Bạn cần có những kỹ năng hay năng lực gì?
6. Bạn sẽ phải hoàn thành những loại mục tiêu gì?
7. Bạn sẽ vươn đến vị trí nào trong lĩnh vực của mình?

THỰC HÀNH TƯ DUY KHÔNG-GIỚI-HẠN

Trước khi trả lời những câu hỏi này, bạn hãy dẹp bỏ mọi giới hạn, những rào cản trong suy nghĩ của mình và tin rằng mọi khả năng đều có thể diễn ra. Peter Drucker từng nói: *"Chúng ta thường đánh giá quá cao những gì mình có thể đạt được trong một năm, nhưng lại đánh giá quá thấp những gì mình có thể đạt được trong 5 năm"*.

Bây giờ, để xây dựng viễn cảnh về tình hình tài chính trong tương lai, bạn cần trả lời những câu hỏi sau:

1. Trong 5 năm tới, thu nhập của bạn là bao nhiêu?
2. Phong cách sống của bạn ra sao?
3. Bạn sẽ sống trong một căn nhà như thế nào?
4. Bạn sẽ lái xe gì?
5. Bạn có thể đảm bảo chất lượng cuộc sống cho gia đình ở mức nào?
6. Bạn sẽ có bao nhiêu tiền trong ngân hàng?
7. Bạn sẽ tiết kiệm và đầu tư bao nhiều tiền mỗi tháng và mỗi năm?
8. Bạn muốn có được bao nhiêu tiền lúc về hưu?

Bạn hãy mường tượng như mình có một Tấm bảng Thần kỳ. Trên đó, bạn có thể viết ra bất kỳ điều gì mình muốn, hoặc xóa bỏ bất cứ thứ gì xảy ra trong quá khứ. Cứ như thế, bạn sẽ tạo ra bức tranh cuộc sống của chính bạn trong tương lai.

HƯỚNG VỀ MỘT GIA ĐÌNH HOÀN HẢO

Bạn hãy tìm hiểu kỹ gia đình và các mối quan hệ của bản thân trong 5 năm tới rồi trả lời những câu hỏi sau:

1. Nếu cuộc sống gia đình bạn hoàn hảo trong 5 năm tới, thì cụ thể nó sẽ ra sao?

2. Bạn sẽ sống với ai? Và bạn không còn ở với ai?
3. Bạn sẽ ở đâu và sống ra sao?
4. Chất lượng cuộc sống của bạn thế nào?
5. Mối quan hệ của bạn với những người quan trọng nhất của đời mình trong vòng 5 năm tới sẽ như thế nào, nếu mọi việc đều hoàn hảo?

Khi nghĩ đến một viễn cảnh hoàn hảo, bạn cần phải đặt ra những câu hỏi với ý: *ra sao* hay *như thế nào*. Khi đó, chúng sẽ kích thích óc sáng tạo và có những ý tưởng giúp bạn hoàn thành những mục tiêu của đời mình.

THỂ CHẤT LÝ TƯỞNG

Bạn hãy kiểm tra tình trạng sức khỏe của mình bằng cách trả lời những vấn đề sau đây:

1. Nếu bạn cố gắng luyện tập để có một hình thể thật hoàn hảo trong 5 năm tới, trông bạn sẽ như thế nào và cảm giác của bạn lúc ấy ra sao?
2. Trọng lượng lý tưởng của bạn là bao nhiêu?
3. Thời gian bạn dành ra để tập thể dục trong một tuần là bao nhiêu?
4. Tình hình sức khỏe tổng quát của bạn sẽ ra sao?
5. Bạn cần phải thay đổi thế nào trong chế độ

ăn uống, chế độ luyện tập và các thói quen ảnh hưởng không tốt đến sức khỏe để đảm bảo khỏe mạnh trong tương lai?

Sau đó, bạn hãy đặt mình vào vị trí của một nhân vật có tầm ảnh hưởng rộng. Nếu sự tham gia của bạn vào các hoạt động xã hội ở mức lý tưởng thì:

1. Bạn sẽ làm gì khi đó?
2. Bạn đang làm việc hoặc đóng góp cho cộng đồng như thế nào?
3. Bạn tin tưởng và ủng hộ mạnh mẽ vào những kế hoạch nào? Bạn có thể tham gia nhiều hơn vào những lĩnh vực đó bằng cách nào?

HÃY HÀNH ĐỘNG!

Sự khác biệt cơ bản giữa những người đạt được mục tiêu trong cuộc sống với những người thất bại chính là *"định hướng hành động"*. Những người đạt được nhiều thành quả trong đời thường có định hướng hành động rất mạnh mẽ. Khi trong đầu nảy ra một ý tưởng, họ liền triển khai hành động ngay lập tức.

Những người có thành tích kém thì trong đầu tuy cũng đầy ắp ý định, nhưng họ luôn có lời bào chữa để không triển khai hành động. Thật chí lý khi nói rằng *"con đường đến địa ngục được lát toàn bằng những ý định tuyệt vời"*.

Bạn hãy xem xét bản thân trên các khía cạnh như kỹ năng, tài năng, khả năng, kiến thức và trình độ học vấn. Nếu bạn đã phát triển đến mức cao nhất có thể thì hãy trả lời những câu hỏi sau:

1. Những kiến thức và kỹ năng nào bạn cần phải trau dồi thêm trong vòng 5 năm tới?
2. Trong những lĩnh vực nào bạn sẽ được công nhận là tuyệt đối xuất sắc?
3. Hàng ngày bạn sẽ phải làm gì để có thể trau dồi những kiến thức và kỹ năng cần thiết để trở thành một trong những chuyên gia hàng đầu trong lĩnh vực của mình ở tương lai?
4. Bằng cách nào bạn có thể lĩnh hội những kỹ năng và kiến thức chuyên môn cần thiết để trở thành nhân vật số một trong ngành vào 5 năm tới?

THIẾT KẾ THỜI GIAN BIỂU HOÀN HẢO

Bạn hãy quyết định xem mình muốn tạo dựng một cuộc sống lý tưởng ra sao và hãy thiết kế thời gian biểu như thế nào cho thật hoàn hảo:

1. Bạn muốn làm gì vào cuối tuần và trong những kỳ nghỉ?
2. Bạn muốn giảm bớt thời lượng công việc ra sao theo: tuần / tháng / năm?

3. Bạn muốn đến những đâu?
4. Bạn muốn tổ chức thời gian biểu trong một năm của mình ra sao nếu bạn hoàn toàn tự kiểm soát thời gian của mình?

Có một câu thành ngữ thế này: *"Nếu không có tầm nhìn, con người sẽ diệt vong"*. Điều này có nghĩa là nếu bạn thiếu một tầm nhìn thích đáng cho tương lai của mình, thì những động lực và nhiệt huyết của bạn cũng sẽ bị *"diệt vong"*. Ngược lại, với một tầm nhìn đúng đắn về tương lai, bạn sẽ không ngừng thúc đẩy những động lực để biến tầm nhìn lý tưởng của mình thành hiện thực.

CHÌA KHÓA HẠNH PHÚC

Bạn hãy ghi nhớ điều này: *"hạnh phúc là quá trình hiện thực hóa liên tục một lý tưởng"*. Khi thiết lập những mục tiêu hay lý tưởng rõ ràng và cụ thể, bạn sẽ cảm thấy hạnh phúc hơn về bản thân và thế giới xung quanh. Bạn sẽ nhận thấy mỗi suy nghĩ và hành động của mình trở nên tích cực và lạc quan hơn. Bạn cũng sẽ cảm thấy có động lực bên trong thúc giục bạn đến với những điều mà mình mong muốn.

Hãy thường xuyên suy ngẫm về viễn cảnh tươi đẹp trong tương lai. Nên nhớ rằng những ngày tháng tuyệt vời nhất, những thời khắc hạnh phúc nhất trong cuộc đời bạn đang ở phía trước. Tương lai vẫn

đang chờ đón bạn. Càng nhận thức rõ ràng về tương lai của mình thì bạn càng nhanh chóng thu hút mọi nguồn lực đến với bạn, hiệp lực cùng bạn nhằm biến những điều mình mong muốn thành hiện thực.

KIẾN TẠO TƯƠNG LAI CỦA CHÍNH MÌNH

1. Hãy tin rằng luôn có giải pháp cho mọi vấn đề, không có giới hạn nào, chướng ngại nào ngăn cản bạn hoàn thành mọi mục tiêu đã đề ra. Vậy thì bạn sẽ làm gì để giữ vững niềm tin này?
2. Hãy thực hành phương pháp *"tư duy tầm cao"*. Hãy đặt mình vào bối cảnh của 5 năm tới và quay lại nhìn về hiện tại. Bạn cần phải làm gì để thế giới của bạn thực sự lý tưởng?
3. Thử tưởng tượng tình hình tài chính của bạn tuyệt vời trên mọi khía cạnh, hãy xem xét những vấn đề như: Mức thu nhập của bạn là bao nhiêu? Giá trị bản thân nếu được định lượng là bao nhiêu? Từ hôm nay, bạn cần bước đi như thế nào để có thể biến những mục tiêu này thành hiện thực?

4. Hãy tưởng tượng cuộc sống cá nhân và gia đình của bạn rất hoàn hảo. Vậy thì cuộc sống lúc đó sẽ ra sao? Từ bây giờ, bạn nên bắt đầu tập trung vào điều gì và giảm thiểu điều gì?
5. Hãy thiết kế thời gian biểu cho một năm thật hoàn hảo. Bắt đầu từ hôm nay, bạn sẽ thay đổi điều gì?
6. Hãy nghĩ đến sự hoàn hảo của tình trạng sức khỏe và hình thể mà bạn có thể được sở hữu. Vậy thì từ hôm nay, bạn nên làm gì để đạt được sự hoàn hảo ấy?

4

XÁC ĐỊNH GIÁ TRỊ BẢN THÂN

Vũ trụ được tạo từ tất cả những gì hiện hữu, bao gồm một Thượng đế, một nguyên tắc tồn tại, một luật lệ được chia sẻ bởi tất cả những sinh vật có tư duy và một chân lý.

- Marcus Aurelius

Một trong những phẩm chất quan trọng nhất của giới lãnh đạo và những người thành công trong mọi lĩnh vực là họ luôn xác định rõ giá trị bản thân, họ biết mình là ai, họ tin vào điều gì và họ đại diện cho điều gì. Với tầm nhìn chiến lược, với khả năng xác định rõ những mục tiêu, giá trị và lý tưởng của mình, họ luôn đạt được những thành tựu đáng kể trong bất kỳ công việc gì họ cố gắng. Trái lại, những người không hiểu rõ giá trị bản thân, họ cũng cố gắng xoay xở, bận rộn với công việc của mình nhưng lại thường không đạt được mọi điều như mong đợi.

Cuộc sống là những trải nghiệm của bản thân từ trong ra ngoài. Chính những giá trị cốt lõi bên trong bạn đã xây dựng nên hình ảnh bạn như hiện tại. Mọi hành động và hành vi của bạn thể hiện bên ngoài đều được điều khiển và xác định bởi những giá trị bên trong. Do đó, bạn càng xác định rõ những giá trị bên trong của mình bao nhiêu, thì hành động bên ngoài của bạn sẽ càng chính xác và hiệu quả bấy nhiêu.

NĂM CẤP ĐỘ CÁ TÍNH

Bạn hãy hình dung cá tính của mình được tạo lập bởi 5 vòng tròn đồng tâm, tượng trưng cho 5 cấp độ cá tính khác nhau.

Tâm vòng tròn chính là *những giá trị* của bạn. Từ tâm giá trị này nó quyết định *niềm tin* của bạn, cũng là vòng tròn kế tiếp. Nếu bạn mang trong mình những giá trị tích cực, như tình yêu thương, lòng nhân từ và độ lượng, thì hãy tin rằng bản thân mình và những người xung quanh đáng được nhận cũng như cho đi những điều như thế.

Đến lượt mình, niềm tin của bạn sẽ quyết định *những kỳ vọng* - vòng tròn thứ 3. Khi trong bạn hình thành những giá trị và niềm tin tích cực, bạn sẽ trở thành một người tốt. Lúc ấy, bạn sẽ kỳ vọng những điều tốt đẹp đến với mình cũng như những người xung quanh. Bạn sẽ luôn có thái độ tích cực, vui vẻ và định hướng tốt cho tương lai của mình.

Vòng tròn kế tiếp tượng trưng cho cấp độ cá tính thứ tư chính là *thái độ* của bạn. Thái độ là sự biểu thị hay phản ánh ra ngoài những giá trị, niềm tin và kỳ vọng của bạn. Khi hình thành những giá trị về một thế giới tốt đẹp, về niềm tin thành công trong cuộc sống và kỳ vọng vào những điều mới mẻ sẽ đến với mình, bạn sẽ trở nên vui vẻ và lạc quan hơn khi biết người khác cũng dành tình cảm tương tự hướng đến bạn. Điều này cũng giải thích một sự thật rằng bất kỳ ai có thái độ tích cực thì bao giờ cũng gặt hái được thành quả lớn trong đời.

Cuối cùng, vòng tròn thứ năm hay cấp độ cuộc sống, chính là *hành động* của bạn. Những hành động bạn biểu hiện ra bên ngoài là sự phản ánh những giá trị, niềm tin từ sâu thẳm bên trong con người bạn. Bởi thế cho nên những điều bạn đạt được trong cuộc sống sẽ được quyết định bởi phần lớn những điều đang diễn ra bên trong hơn là do các yếu tố bên ngoài.

GIÁ TRỊ PHẢI TƯƠNG HỢP VỚI MỤC TIÊU

Một người dù khôn ngoan đến đâu thì cũng khó che giấu được hết tất cả những suy nghĩ của bản thân nếu chúng ta chịu khó xem xét những biểu hiện bên ngoài của họ. Hầu như lúc nào cũng vậy, nếu bên trong tâm hồn của một ai đó mang những giá trị

tích cực, lạc quan, có mục tiêu và định hướng tương lai rõ ràng thì chắc chắn ngoài đời họ sẽ được tận hưởng một cuộc sống hạnh phúc, thành công và thịnh vượng.

Aristotle từng nói rằng mục tiêu tối hậu của con người là mong muốn đạt được hạnh phúc cá nhân cho mình. Bạn sẽ là người hạnh phúc nếu những điều bạn thể hiện ra cuộc sống bên ngoài *tương hợp* với những giá trị bên trong tâm hồn mình. Thực vậy, khi sống theo đúng với những gì bạn cho là tốt đẹp, đúng đắn thì bạn sẽ cảm thấy hạnh phúc và sống tích cực hơn.

Trong đó, các mục tiêu và giá trị của bạn phải tương hợp nhau. Khi đã xác định rõ những giá trị bản thân, bạn phải suy nghĩ kỹ càng về những mục tiêu thực sự có ý nghĩa trong đời mình bởi đây chính là bệ phóng để bạn vươn lên những thành tích cao, những thành tựu nổi bật.

Ngược lại, khi mục tiêu và giá trị của bạn không tương hợp nhau thì dù cho có nỗ lực thế nào đi chăng nữa, bạn cũng sẽ gây nên sự căng thẳng, bất mãn, bi quan, giận dữ và thất vọng. Do đó, trách nhiệm chính của bạn đối với bản thân nhằm tạo dựng một cuộc sống hoàn hảo là phải xác định rõ ràng đến mức tối đa những giá trị của mình trong mọi việc.

BẠN THỰC SỰ MUỐN GÌ?

Stephen Covey đã nói: *"Hãy chắc chắn khi bạn đặt chân lên nấc thang thành công thì nó phải dựa vào bức tường phù hợp"*. Trong cuộc sống, có nhiều người đã nỗ lực để đạt được những mục tiêu đề ra nhưng sau đó họ không cảm thấy thích thú hay thỏa mãn với những thành quả của mình. Đơn giản chỉ vì những thành tựu họ đạt được bên ngoài không tương hợp với những giá trị bên trong. Đừng để điều này xảy ra với bạn!

Socrates từng nói rằng: *"Cuộc sống sẽ vô nghĩa nếu không được kiểm nghiệm"*. Đối với những giá trị của bạn hay bất cứ lĩnh vực nào khác trong đời sống cũng vậy, bạn cần xác định rõ ràng những giá trị đích thực của mình trên cơ sở *"hướng về phía trước"*. Hãy thường xuyên dừng lại và tự hỏi mình: *"Đâu là giá trị của mình trong lĩnh vực này?"*.

Trong Kinh Thánh có viết: *"Con người sẽ được hưởng lợi gì, khi giành được cả thế giới, nhưng lại đánh mất linh hồn của chính mình?"*. Bạn nghĩ gì khi biết rằng những người hạnh phúc nhất trên thế gian chính là những người đang sống tương hợp với những niềm tin và giá trị sâu thẳm trong tâm hồn họ; còn những người bất hạnh nhất là những người đang cố gắng sống ngược lại với những giá trị và niềm tin của mình?

TIN VÀO TRỰC GIÁC

Niềm tin vào bản thân là nền tảng đưa đến sự vĩ đại. Nó bắt nguồn từ việc lắng nghe trực giác của chính mình, lắng nghe thanh âm tĩnh lặng trong tâm hồn mỗi người. Con người sẽ trở nên vĩ đại khi biết lắng nghe những tiếng nói sâu thẳm từ trong tâm hồn và hoàn toàn tin rằng họ đang được dẫn dắt bởi một sức mạnh phi thường từ bên trong.

Sống tương hợp với những giá trị thực sự của bản thân chính là con đường huy hoàng dẫn đến sự tự tin, tự trọng và tự hào. Thực ra, hầu như tất cả mọi vấn đề của con người đều có thể giải quyết bằng cách quay trở về với những giá trị. Bất cứ khi nào bạn gặp phải vấn đề gì, hãy nhìn lại mình và tự hỏi: *"Trong trường hợp này, tôi nên thỏa hiệp với những giá trị bên trong tâm hồn mình như thế nào?"*.

DÕI THEO HÀNH VI CỦA BẠN

Làm sao để bạn có thể biết được đâu thực sự là những giá trị của mình? Câu trả lời rất đơn giản. Vì bạn luôn thể hiện những giá trị đích thực thông qua các *hành động*, đặc biệt là những hành động khi phải chịu áp lực. Bất cứ lúc nào rơi vào trường hợp buộc phải lựa chọn hành vi này hay hành vi khác, bạn sẽ luôn chọn cách hành xử mà mình cho là quan trọng và có giá trị nhất đối với bản thân vào lúc đó.

Thực ra, giá trị được tổ chức theo mức độ từ mạnh mẽ và quan trọng đến yếu ớt và kém quan trọng. Để xác định rõ những giá trị thực và kỳ vọng của bản thân, bạn cần phải sắp xếp những giá trị của mình theo mức độ ưu tiên. Một khi đã hiểu rõ về tầm quan trọng của các giá trị, thì bạn có thể điều chỉnh cuộc sống của mình sao cho tương hợp với các giá trị ấy.

TÌM HIỂU HÀNH VI QUÁ KHỨ

Tìm hiểu về quá khứ của mình cũng là một phương pháp hết sức khoa học để bạn xác định những giá trị thực của mình. Chẳng hạn như bạn đã hành xử ra sao khi gặp áp lực? Bạn đã lựa chọn thế nào với thời gian hay tiền bạc của mình khi bị bắt buộc?... Thông qua những câu hỏi như thế này, bạn sẽ hiểu hơn về những giá trị nổi bật của bản thân khi rơi vào hoàn cảnh đó.

Dale Carnegie(*) từng nói: *"Hãy cho tôi biết điều gì tạo nên cảm xúc mạnh mẽ nhất về tầm quan trọng của một người, tôi sẽ cho bạn biết toàn bộ triết lý sống của người đó"*. Điều gì làm cho bạn cảm thấy mình quan trọng? Điều gì gia tăng lòng tự trọng và tự hào của bạn? Thành quả nào trong cuộc sống mang lại cho bạn cảm giác tự hào và mãn nguyện? Sau khi trả lời

---

(*) Dale Carnegie tên đầy đủ là Dale Breckenridge Carnegie (1888 - 1955): Nhà văn, nhà thuyết trình Mỹ. Ông là tác giả quyển *"Đắc nhân tâm"* và *"Quẳng gánh lo đi và vui sống"* nổi tiếng thế giới.

những câu hỏi này, bạn sẽ nhận thức được một phần nào đó những dấu hiệu về giá trị đích thực của mình.

KHÁT VỌNG TRONG TIM

Emmet Fox, một chuyên gia trong lĩnh vực tự hoàn thiện bản thân, khi đề cập đến tầm quan trọng của *"khát vọng trong tim"*, có đưa ra một số vấn đề: Đâu là khát vọng trong tim của bạn? Đâu là điều sâu xa trong trái tim khiến bạn luôn mong muốn đạt được hơn bất cứ điều gì khác? Hay như một người bạn của tôi có lần hỏi: *"Bạn muốn mình nổi tiếng về điều gì?"*.

Để hiểu rõ hơn về vấn đề này, hãy thử trả lời những câu hỏi sau đây: Bạn muốn người khác nói về mình thế nào khi bạn không có mặt ở đó? Bạn muốn được mọi người nói gì về mình trong tang lễ của bạn? Bạn muốn gia đình, bạn bè và con cái nhớ đến bạn thế nào? Uy tín của bạn hiện nay ra sao? Bạn muốn uy tín của mình ở mức nào trong tương lai? Ngay từ hôm nay, bạn cần phải làm gì để tạo dựng được uy tín như mình hằng mong muốn?

GẠT BỎ QUÁ KHỨ, HƯỚNG ĐẾN TƯƠNG LAI

Có nhiều người vì những quan niệm và nhận thức sai lầm mà họ phải trả giá đắt trong cuộc đời

mình. Khi rơi vào hoàn cảnh khó khăn, họ đã kết thân với các đối tượng không phù hợp và đã có hành vi phạm pháp hoặc không được xã hội chấp nhận. Tệ hại hơn, có người còn bị kết án và phải ngồi tù. Nhưng đến một lúc nào đó, họ muốn thay đổi chính cuộc đời mình, bằng cách thay đổi những giá trị niềm tin trong bản thân. Quyết định này giúp họ tự thay đổi cuộc đời, bỏ lại quá khứ để hướng về tương lai.

Còn bạn thì sao? Hãy nhớ rằng: Bạn đến từ đâu không quan trọng; điều quan trọng nhất là bạn sẽ đi đến đâu?

ĐÁNH GIÁ BẢN THÂN

Theo các chuyên gia tâm lý học, mức độ đánh giá bản thân của mỗi người sẽ xác định mức độ hạnh phúc của người đó. Mức độ bạn đánh giá bản thân được quyết định bởi hình ảnh chủ quan của bạn. Đây chính là cách bạn nhìn nhận và suy nghĩ về bản thân trong các quan hệ hàng ngày với mọi người. Hình ảnh chủ quan của bạn được định hình từ lý tưởng chủ quan. Mà lý tưởng chủ quan vốn được đúc kết từ đức hạnh, giá trị, mục tiêu, hy vọng, ước mơ và khát vọng của bạn.

Đây là điều mà những nhà tâm lý học khám phá được: hành vi thực tại càng nhất quán với hành vi lý tưởng, thì bạn sẽ càng yêu quý, tôn trọng bản

thân và cũng vì thế mà bạn càng cảm thấy hạnh phúc hơn.

Ngược lại, khi hành vi thực tại không nhất quán với hành vi lý tưởng, thì bạn sẽ không nhận thấy hết được giá trị thực của bản thân, đồng thời sẽ cảm thấy năng lực của mình không được phát huy ở mức tối đa, và mức độ hạnh phúc của bạn cũng do đó mà bị suy giảm.

THỂ HIỆN NĂNG LỰC Ở MỨC CAO NHẤT

Thời điểm bạn thể hiện năng lực ở mức cao nhất chính là lúc hình ảnh chủ quan của bạn được cải thiện, giá trị bản thân được nâng cao, bạn sẽ cảm thấy hạnh phúc hơn về bản thân và thế giới xung quanh.

Chẳng hạn như mỗi khi bạn được khen ngợi hoặc được tôn vinh vì một thành tích nào đó thì sự tự đánh giá bản thân sẽ tăng lên, đôi khi là rất cao. Bạn sẽ cảm thấy hài lòng về bản thân cũng như những lý tưởng và thành công của mình trong cuộc sống.

Vì vậy, bạn nên xây dựng mục tiêu một cách có hệ thống để nâng cao giá trị bản thân trong mọi việc bạn thực hiện. Bạn nên thể hiện phong thái của một người xuất sắc như bạn hằng mong đợi.

BIẾT RÕ NHỮNG ĐIỀU BẠN TIN TƯỞNG

Ở khía cạnh công việc và sự nghiệp, bạn xác định những giá trị của mình là gì? Bạn có nghĩ mình cũng có những giá trị như sự chính trực, chăm chỉ, đáng tin cậy, sáng tạo, hợp tác, năng động, cầu tiến và hòa hợp với mọi người? Khi thể hiện những giá trị này trong công việc thì bạn sẽ gặt hái nhiều thành công hơn và được tôn trọng nhiều hơn so với việc bạn không thể hiện được gì.

Ở phương diện gia đình, những giá trị của bạn là gì? Bạn có tin vào tầm quan trọng của tình yêu chân chính, sự động viên khuyến khích và củng cố không ngừng, sự kiên nhẫn, tha thứ, rộng lượng, sự thân thiện và ân cần dành cho những người có ảnh hưởng lớn trong cuộc sống của mình? Những giá trị này sẽ giúp bạn sống hạnh phúc hơn rất nhiều.

Trong lĩnh vực tài chính, giá trị của bạn thể hiện ở những điểm nào? Bạn có tin vào tầm quan trọng của sự trung thực, cần cù, tiết kiệm, kiên trì, sự giáo dục, phong độ tuyệt vời? Những giá trị này sẽ tạo điều kiện để bạn phát huy khả năng đưa bạn đến nhanh hơn với những thành công trong vấn đề tài chính.

Còn sức khỏe thì sao? Những giá trị như sự kỷ luật, tự hoàn thiện và tự chủ liên quan đến chế độ

ăn uống, luyện tập và nghỉ ngơi được áp dụng một cách triệt để thì chắc rằng bạn sẽ sở hữu một thân hình lý tưởng và sức khỏe tuyệt vời như bạn hằng mong muốn.

THÀNH THỰC VỚI CHÍNH MÌNH

Giá trị quan trọng nhất của con người có lẽ là sự chính trực. Qua thực tế cuộc sống, nhiều người đã đúc kết: *"Sự chính trực không chỉ là một giá trị mà nó còn bảo đảm cho tất cả các giá trị khác"*.

Đây quả là một bài học vô cùng hữu ích đối với chúng ta. Vì khi sống nhất quán với một giá trị nào đó, thì sự chính trực sẽ quyết định ta có theo đuổi mục tiêu của mình đến cùng hay không. Mức độ chính trực càng cao thì chúng ta càng cảm thấy mạnh mẽ hơn trong mọi việc.

Những người thực sự vĩ đại luôn được đánh giá là có mức độ chính trực rất cao. Tự bản thân họ luôn thể hiện sự nhất quán giữa hành động với những giá trị cao nhất của mình ngay cả khi không có ai theo dõi. Trái lại, những người tầm thường luôn làm việc qua loa và luôn thỏa hiệp với sự chính trực của mình, đặc biệt là khi không có ai quan sát.

SỐNG THỰC VỚI BẢN THÂN VÀ NGƯỜI KHÁC

Hãy xác định cho mình ngay hôm nay để trở thành một người được kính trọng, một người sống chân thực với bản thân và mọi người xung quanh. Đồng thời, bạn cũng nên thể hiện rõ những giá trị của mình trong từng khía cạnh cuộc sống. Sau đó, hãy viết ra giấy những cách hành xử sao cho nhất quán với những giá trị ấy, và sẵn sàng từ chối thỏa hiệp vì bất cứ lý do gì.

Khi bạn đã hoàn toàn nhận trách nhiệm đối với cuộc sống, xác định những giá trị và định hướng cho mình một tương lai hoàn hảo, thì bạn hãy bắt đầu thiết lập những mục tiêu rõ ràng, cụ thể cho mình. Bạn hãy sẵn sàng để vươn đến những điều tốt đẹp trong đời.

XÁC ĐỊNH GIÁ TRỊ BẢN THÂN

1. Hãy viết ra một danh sách từ 3 đến 5 giá trị mà bạn cho là quan trọng nhất trong cuộc sống. Bạn sẽ thực sự tin tưởng và hướng đến điều gì?
2. Mọi người sẽ thấy ở bạn những phẩm chất và giá trị nào?
3. Những giá trị nào được bạn cho là quan trọng nhất để thắt chặt mối quan hệ với những người xung quanh?
4. Những giá trị của bạn trong lĩnh vực tài chính là gì? Hàng ngày bạn có bộc lộ những giá trị ấy không?
5. Hãy mô tả bức chân dung về một người mà bạn cho là lý tưởng, và bạn muốn trở thành người đó nếu không gặp phải bất cứ giới hạn nào.
6. Hãy thử viết một danh sách những điều mà bạn muốn bạn bè, gia đình và những người xung quanh sẽ nói về mình khi bạn vắng mặt.
7. Bạn muốn thay đổi điều gì trong hành vi của mình để sống nhất quán hơn với những giá trị bản thân?

5

XÁC LẬP MỤC TIÊU ĐÍCH THỰC

Hãy nhận diện những điều bạn thực sự mong muốn. Nó sẽ giúp bạn không sa vào những mục tiêu mơ hồ, mà chỉ tập trung vào mục tiêu thực sự.

- William Moulton Marsden

Trong việc xác lập mục tiêu cũng như trong thành công, tôi rất thích dùng cụm từ *"sự rõ ràng"*. Chúng ta cần biết rằng luôn có một mối liên hệ trực tiếp giữa mức độ rõ ràng ở thời điểm hiện tại và thành quả đạt được trong tương lai.

Những người thành công thường đầu tư rất nhiều thời gian cho việc định hình những giá trị của bản thân và những điều mà họ thực sự mong muốn, cũng giống như việc thiết kế một bản vẽ chi tiết cho một tòa nhà trước khi bắt đầu khởi công xây dựng.

Henry David Thoreau từng nói: *"Có phải bạn định xây lâu đài trong không trung? Tốt lắm. Đó chính là nơi bạn nên xây dựng nó. Còn bây giờ, bạn hãy tập trung xây dựng nền móng cho nó trước đã".*

Trong chương này, tôi sẽ giúp bạn xác định tầm nhìn và nhận thức giá trị của mình khi định hình những mục tiêu và đích ngắm cụ thể để bạn hướng đến từng ngày.

XÂY DỰNG MỤC TIÊU MANG TÍNH CÁ NHÂN

Như tôi đã nói, niềm khát khao mãnh liệt và cháy bỏng chính là yếu tố thiết yếu giúp bạn vượt qua mọi chướng ngại và vươn đến những mục tiêu lớn lao trong đời. Để khát khao đủ mạnh, mục tiêu của bạn phải mang dấu ấn cá nhân rõ rệt. Nghĩa là mục tiêu đó phải do chính bạn chọn, chứ không phải ai khác chọn lựa cho bạn hoặc bạn làm chỉ để đáp ứng mong mỏi của một ai đó.

Để việc xác lập mục tiêu thực sự hiệu quả, bạn phải hoàn toàn chú tâm về những điều bạn thực sự mong muốn. Điều này không có nghĩa là bạn không tham gia vào công việc của người khác. Nó chỉ có nghĩa rằng trong khi xác lập mục tiêu cho đời mình, bạn nên bắt đầu với chính bản thân mình làm nền tảng để hướng đến tương lai.

ĐIỀU GÌ TÔI MUỐN LÀM VỚI CUỘC ĐỜI MÌNH?

Đây là một trong những câu hỏi quan trọng nhất khi xác lập mục tiêu bởi lẽ bạn không thể bắn trúng mục tiêu mà bản thân mình không thể nhìn thấy.

Khi đã xác định mục tiêu thực sự, bạn phải biết tận dụng tối đa giá trị, tầm nhìn và lý tưởng của mình. Trong quá trình này, đôi lúc bạn có thể cảm thấy mục tiêu của mình xa vời, không thực tế. Tuy nhiên, công việc của bạn bây giờ là phải làm cho chúng trở thành hiện thực, giống như việc vẽ ngôi nhà mơ ước trong đầu của mình ra giấy.

HÃY XÁC ĐỊNH ĐIỀU BẠN THỰC SỰ MONG MUỐN

Hãy bắt đầu từ những mục tiêu tổng quát và sau đó chuyển thành những mục tiêu cụ thể hơn bằng cách trả lời những câu hỏi sau:

1. Ba mục tiêu quan trọng nhất trong công việc của bạn lúc này là gì?
2. Ba mục tiêu tài chính quan trọng nhất của bạn hiện tại là gì?
3. Ba mục tiêu quan trọng nhất đối với gia đình và các mối quan hệ của bạn lúc này là gì?
4. Ba mục tiêu quan trọng nhất liên quan đến sức khỏe và thể hình của bạn lúc này?

HÃY NHẬN DIỆN NHỮNG LO NGẠI CỦA BẠN

Vấn đề tiếp theo là bạn thử trả lời những câu hỏi liên quan đến những điều ngược lại: Ba mối lo ngại lớn nhất trong đời bạn là gì? Điều gì khiến bạn lo lắng, phiền muộn hay bận tâm trong cuộc sống hàng ngày? Điều gì làm bạn bực tức, cáu kỉnh? Điều gì đang tước đoạt hạnh phúc của bạn, hơn bất cứ thứ gì khác? Nỗi đau của bạn nằm ở đâu?...

Một khi bạn đã nhận diện được những vấn đề, những lo lắng hay quan ngại lớn nhất của mình, bạn hãy tiếp tục với những vấn đề sau:

1. Đâu là những giải pháp lý tưởng cho mỗi vấn đề?
2. Làm sao tôi có thể loại bỏ những vấn đề hay mối lo lắng này ngay lập tức?
3. Cách nhanh nhất và trực tiếp nhất để giải quyết từng vấn đề là gì?

LƯỠI DAO OCKHAM

William of Ockham, một triết gia người Anh, đã đề xuất một phương pháp giải quyết vấn đề mà sau này được gọi là *"Lưỡi dao Ockham"*. Phương pháp tư duy này đã trở nên nổi tiếng và phổ biến qua nhiều thời kỳ. Ockham cho rằng, *"Giải pháp đơn giản nhất*

và trực tiếp nhất, đòi hỏi số bước thực hiện ít nhất, thường là giải pháp đúng cho bất cứ vấn đề nào".

Nhiều người đã phạm sai lầm khi phức tạp hóa các mục tiêu và vấn đề. Nhưng khi giải pháp càng phức tạp, thì họ càng có ít khả năng để triển khai và càng phải mất nhiều thời gian cần thiết để đạt được bất cứ kết quả nào. Vì thế, chúng ta nên đơn giản hóa các giải pháp và tiếp cận trực tiếp với mục tiêu càng nhanh càng tốt.

GẤP ĐÔI THU NHẬP

Nhiều người nói với tôi rằng họ muốn tăng thu nhập lên gấp đôi. Có thể bạn cũng có mong muốn như thế. Nếu bạn làm việc trong lĩnh vực kinh doanh, tôi muốn hỏi điều này: *"Đâu là cách nhanh nhất và trực tiếp nhất để tăng thu nhập gấp đôi?".* Chắc hẳn là bạn sẽ đưa ra một số giải pháp, nhưng theo tôi câu trả lời tốt nhất trong trường hợp này là: *"Tăng gấp đôi thời lượng bạn làm việc trực tiếp với những khách hàng tiềm năng".*

Nếu bạn không thể tăng cường các kỹ năng hay thay đổi bất cứ điều gì trong những điều bạn đang tiến hành thì cách trực tiếp và tốt nhất để tăng doanh số chính là dành nhiều thời gian hơn cho những khách hàng thực sự có tiềm năng.

Theo một cuộc điều tra thì một nhân viên bán hàng thường bỏ ra trung bình khoảng 90 phút mỗi ngày để gặp gỡ trực tiếp các khách hàng của họ. Trong đó, những nhân viên được trả lương cao nhất thường dành gấp hai hay ba lần khoảng thời gian đó để trao đổi với các khách hàng. Họ tổ chức ngày làm việc hết sức hiệu quả để có thể dành nhiều thời gian hơn cho cả khách hàng đang có và cả những khách hàng tiềm năng đã hoặc sẽ sử dụng dịch vụ của họ.

GẤP ĐÔI NĂNG SUẤT

Nếu xem xét kỹ công việc của mình, bạn có thể nhận thấy rằng 20% những điều bạn làm sẽ quyết định 80% những gì bạn nhận được. Trong những Chương trình Huấn luyện Nâng cao, tôi đã khuyên học viên của mình cách nhận diện 20% hoạt động đóng góp giá trị nhiều nhất đó rồi sau đó tăng gấp đôi chúng lên.

Thay vì khuyến khích họ cố gắng hoàn thành nhiều công việc hơn, thì tôi khuyên họ nên làm ít đi, nhưng phải tập trung vào những việc có giá trị cao hơn. Và trên thực tế, một số học viên đã tăng năng suất và thu nhập lên gấp đôi chỉ trong khoảng 30 ngày sử dụng phương pháp này, điều mà trước đây họ chưa từng nghĩ sẽ đạt được khi làm cùng công việc ở cùng vị trí.

Hãy luôn tìm kiếm những cách thức đơn giản và trực tiếp nhất để đạt được những điều mà bạn mong muốn. Và quan trọng nhất là phải hành động. Hãy luôn vận động. Luôn làm việc. Bạn phải rèn luyện sự linh hoạt, nhanh nhạy, hình thành cho bản thân một phong thái làm việc khẩn trương. Bạn thử nghĩ xem, ngay cả những ý tưởng vĩ đại trên thế giới cũng sẽ không có giá trị gì nếu chúng không được triển khai. Như nhà thơ John Greenleaf Whittier từng nói: *"Trong ngôn ngữ của loài người, cụm từ đáng chán nhất trong cả văn nói lẫn văn viết chính là: Lẽ ra tôi nên..."*.

CÂY GẬY THẦN

Hãy tưởng tượng rằng bạn được ban cho một cây gậy thần mà mỗi khi bạn vung lên thì mọi ước muốn đều trở thành sự thật! Khi xác định mục tiêu thực sự của mình, bạn hãy sử dụng *"cây gậy thần"* này.

Nếu bạn có 3 điều ước cho công việc của mình, bạn sẽ ước gì?

Nếu bạn có 3 điều ước dành cho tình hình tài chính của mình, bạn sẽ ước gì?

Nếu bạn có 3 điều ước trong cuộc sống gia đình và các mối quan hệ, bạn sẽ ước gì? Và khi cuộc sống của bạn đã lý tưởng, bạn ước cuộc sống đó sẽ diễn ra như thế nào?

Nếu có 3 điều ước liên quan đến thể hình và sức khỏe của mình, bạn sẽ ước gì? Nó sẽ hoàn hảo dần theo cách nào?

Nếu bạn có 3 kỹ năng hay năng lực bất kỳ được phát triển rất cao, bạn sẽ chọn 3 kỹ năng nào? Bạn muốn vượt trội trong lĩnh vực nào?

Khi bắt đầu suy nghĩ về những điều ước như vậy, nó sẽ giúp bạn làm sáng tỏ mọi điều. Bạn cũng có thể chia sẻ bảo vật này với người khác, khi họ chưa biết mình nên làm gì và sẽ đi đến đâu trong cuộc sống phía trước.

SÁU THÁNG CUỐI ĐỜI

Bạn sẽ nghĩ sao nếu bác sĩ thông báo cho bạn cùng lúc một tin tốt và một tin xấu như sau: Tin tốt là trong 6 tháng tới, bạn sẽ sống một cuộc sống mạnh khỏe và tràn đầy năng lượng. Tin xấu là 180 ngày nữa, bạn sẽ chết vì một căn bệnh không chữa được?

Nếu hôm nay bạn biết được rằng mình chỉ còn 6 tháng để sống trên đời này, thì bạn sẽ sử dụng khoảng thời gian này như thế nào? Bạn sẽ dành thời gian cho ai? Bạn sẽ đi đâu? Bạn sẽ nỗ lực hoàn thành những việc gì? Bạn sẽ làm điều gì nhiều hơn hay ít hơn?

Khi trả lời những vấn đề này, bạn sẽ hiểu được những giá trị đích thực của bản thân đồng thời nó

cũng giúp bạn nhận ra đâu là những người quan trọng nhất trong cuộc đời bạn.

MỘT SỐ CÂU HỎI XÁC LẬP MỤC TIÊU

Nếu có trong tay 1 triệu đô-la, bạn sẽ làm gì? Bạn sẽ thay đổi cuộc đời mình ra sao nếu được tự do lựa chọn? Bạn sẽ tham gia hay rút lui khỏi những việc gì? Bạn sẽ làm nhiều hơn hay ít hơn những điều gì? Bạn sẽ làm gì trước tiên? Một khi mường tượng được những điều kiện cần và đủ để tiến hành tất cả những điều ấy thì những mục tiêu đích thực của bạn cũng sẽ xuất hiện.

Bạn muốn thực hiện điều gì nhưng lại không dám mạo hiểm? Đâu là những điều bạn cũng rất muốn làm như những người mà bạn vốn rất ngưỡng mộ? Bạn có muốn mở công ty riêng không? Bạn có muốn ra tranh cử vào một vị trí nào đó không? Bạn có muốn thử với một lĩnh vực mới không? Đâu là những việc mà bạn luôn muốn làm nhưng lại không dám thử vì sợ thất bại?

HÃY LÀM NHỮNG ĐIỀU BẠN THÍCH

Khi xác lập mục tiêu cho đời mình, cả ngắn lẫn dài hạn, bạn nên tìm hiểu xem đâu là những điều mà bạn thích làm nhất. Chẳng hạn, bạn muốn làm công việc gì khi đi làm ở một công ty? Bạn sẽ chọn

hoạt động xã hội nào để tham gia? Loại công việc gì có thể mang lại cho bạn sự hứng thú và thỏa mãn cao nhất trong cuộc sống?

Nhà tâm lý học Abraham Maslow đã gọi những thời khắc mà con người cảm thấy hạnh phúc nhất, phấn chấn nhất đó là những *"trải nghiệm đỉnh cao"*. Một trong những mục tiêu quan trọng trong cuộc sống là tận hưởng càng nhiều *"trải nghiệm đỉnh cao"* càng tốt. Bạn có thể làm được điều này bằng cách nghĩ về những khoảnh khắc như vậy trong quá khứ, và sau đó bạn hãy tìm cách tái hiện chúng trong hiện tại cũng như trong tương lai.

TẠO NÊN SỰ KHÁC BIỆT

Bạn cũng nên đề ra những mục tiêu trong các hoạt động và đóng góp cho xã hội, cộng đồng. Bạn có thể tạo nên sự khác biệt và sự thay đổi trong thế giới của mình bằng cách nào? Bạn muốn làm việc cho những tổ chức nào, hay quan tâm đến vấn đề xã hội nào? Bạn muốn thấy những thay đổi nào khi bạn tham gia? Đâu là đối tượng bạn muốn giúp đỡ?

Trên hết, bạn có thể làm gì ngay hôm nay để bắt đầu tạo nên sự khác biệt cho thế giới của mình? Hãy bắt đầu đề ra mục tiêu hành động nhằm cải tạo thế giới xung quanh mình, đừng chờ đợi đến một ngày nào đó trong tương lai mà bạn cho rằng thích hợp hay lý tưởng.

XÁC LẬP MỤC TIÊU TÀI CHÍNH

Một trong những vấn đề quan trọng nhất của việc xác lập mục tiêu chính là khía cạnh tài chính cá nhân của bạn. Nếu bạn có thể kiếm tiền và tích lũy đủ số tiền cần thiết, thì có thể bạn sẽ đạt được hầu hết các mục tiêu phi tài chính của mình nhanh hơn và dễ dàng hơn.

Bạn hãy xác định một số vấn đề liên quan đến lĩnh vực tài chính, chẳng hạn như: Bạn muốn thu nhập hàng tháng, hàng năm của mình là bao nhiêu? Trong những khoảng thời gian đó, bạn muốn tiết kiệm và đầu tư bao nhiêu? Khi về hưu, bạn muốn mình có những tài sản gì và khi nào thì bạn muốn điều đó thành hiện thực? Hầu hết chúng ta đều cảm thấy mập mờ về những mục tiêu tài chính của mình, nhưng khi ta nắm rõ những mục tiêu ấy thì khả năng đạt được chúng sẽ tăng lên đáng kể.

SỰ RÕ RÀNG

Khi bạn biết rõ những điều mình mong muốn, lúc đó bạn sẽ luôn nghĩ về những mục tiêu của mình trong mọi tình huống. Càng nghĩ nhiều về chúng, thì bạn càng nhanh chóng hiện thực hóa những mục tiêu ấy.

Khi tự đặt ra những câu hỏi liên quan đến các mục tiêu trong cuộc sống, bạn sẽ có cơ hội để tư duy

của mình đưa ra những ý tưởng độc đáo; bạn cũng biết tập trung hơn và xác định rõ ràng hơn phương hướng của mình. Theo Zig Ziglar thì đó là lúc: *"Bạn chuyển hóa từ một thực thể chung chung, lang thang vô định thành một đối tượng cụ thể có mục tiêu và có ý nghĩa".*

Ngoài ra, điều quan trọng hơn cả là bạn phải xác định những mục tiêu lớn cụ thể trong đời. Đây chính là bàn đạp để giúp bạn hướng đến những thành tích lớn lao và những thành công vang dội.

XÁC LẬP MỤC TIÊU ĐÍCH THỰC

1. Hãy viết ra giấy ba mục tiêu quan trọng nhất trong đời bạn.
2. Đâu là ba vấn đề hay mối lo lắng đang gây áp lực lớn nhất cho bạn?
3. Nếu có 1 triệu đô-la thì bạn sẽ tiến hành thay đổi điều gì ngay lập tức?
4. Bạn thực sự thích làm điều gì? Điều gì có thể mang lại cho bạn những cảm giác về giá trị, tầm quan trọng và sự mãn nguyện mạnh mẽ nhất?
5. Nếu bạn có cây gậy thần thì bạn sẽ ước điều gì cho cuộc đời mình?
6. Bạn sẽ làm gì và hoạch định thời gian ra sao, nếu bạn chỉ còn sống trên đời 6 tháng nữa?
7. Bạn thực sự muốn làm điều gì cho cuộc sống của mình nếu không gặp bất cứ giới hạn nào cả?

6

XÁC ĐỊNH MỤC ĐÍCH LỚN LAO VÀ CỤ THỂ

Để thành công, ai cũng cần một khát khao cháy bỏng và sự xác định rõ ràng về mục đích, kiến thức, về những điều mà mình mong muốn.

- Napoleon Hill

Một mục đích lớn lao và cụ thể sẽ mang lại cho bạn trọng tâm đối với mọi khoảnh khắc trôi qua trong cuộc sống. Peter Drucker - cha đẻ của nghệ thuật quản trị kinh doanh, nói rằng: *"Bất cứ khi nào bạn thấy một việc gì đó được hoàn thành, thì bạn sẽ tìm ra một người độc tưởng với một sứ mệnh nào đó".*

Bạn càng nghĩ về mục đích lớn lao cụ thể của bản thân và cách đạt được nó, bạn càng có khả năng kích hoạt Định luật Hấp dẫn trong đời mình. Bạn

bắt đầu thu hút mọi nguồn lực, cơ hội và ý tưởng, con người nhằm giúp bạn tiến nhanh đến mục tiêu và mục tiêu cũng tiến nhanh đến bạn.

Theo Quy luật Tương xứng, những trải nghiệm bên ngoài sẽ đáp ứng và hòa hợp với những mục tiêu thuộc thế giới bên trong con người bạn. Khi bạn thiết lập và luôn hướng đến một mục đích lớn lao và cụ thể, những biểu hiện bên ngoài của bạn sẽ như tấm gương phản chiếu mục đích ấy.

Ngoài ra, một mục đích lớn lao và cụ thể cũng sẽ kích hoạt những tiềm thức trong bạn. Bất cứ suy nghĩ, kế hoạch hay mục tiêu nào mà bạn có thể xác định rõ ràng trong nhận thức của mình thì cuối cùng - với tất cả những khả năng, nỗ lực của bạn - nó sẽ được chuyển hóa thành hiện thực.

HOẠT HÓA LƯỚI VỎ NÃO

Bên trong bộ não của chúng ta có một cơ quan đặc biệt được gọi là *"lưới võ não"*. Phần não của bạn hoạt động tương tự như mạng lưới điện thoại trong một tòa nhà lớn. Khi có một cuộc điện thoại bên ngoài gọi đến thì tổng đài trung tâm sẽ tiếp nhận và sau đó chuyển đến cho đường dây nội bộ. Tương tự, lưới vỏ não tiếp nhận tất cả các thông tin từ bên ngoài, xử lý rồi gởi đến các bộ phận thích hợp ở não hoặc các bộ phận ý thức khác của cơ thể.

Lưới vỏ não đóng vai trò hoạt hóa các cơ quan trong cơ thể. Khi nhận được thông điệp mục tiêu từ bạn, nó sẽ kích hoạt mạnh mẽ nhận thức của bạn và giúp bạn đạt được mục tiêu của mình.

KÍCH THÍCH LƯỚI VỎ NÃO

Bạn thực sự rất muốn có một chiếc xe thể thao màu đỏ? Hãy viết điều này thành mục tiêu ra giấy. Bắt đầu từ đây, trong đầu bạn sẽ mường tượng và luôn nghĩ đến hình ảnh một chiếc xe thể thao như thế. Lưới vỏ não tiếp nhận thông tin này và phản ánh rằng giờ đây chiếc xe thể thao màu đỏ hết sức quan trọng đối với bản thân bạn. Trong tâm trí bạn luôn xuất hiện hình ảnh chiếc xe này. Không những thế, bạn còn để mắt chú ý đến tất cả những chiếc xe màu đỏ đang lưu thông trên đường hay ở bất kỳ nơi đâu bạn thấy.

Tương tự như thế, nếu bạn có ý định mua một chiếc xe gắn máy, bạn cũng bắt đầu chú ý đến loại xe này ở mọi nơi. Hay nếu bạn muốn đi du lịch đến Hawaii, thì bạn cũng sẽ bắt đầu chú ý đến những tờ rơi, quảng cáo hay những phóng sự truyền hình có thông tin về Hawaii.

Bất cứ thông điệp về mục tiêu nào mà bạn gửi đến lưới vỏ não của mình cũng đều kích hoạt mạng lưới gây chú ý của bạn đến các cách thức có thể tiến hành để biến điều đó thành hiện thực.

ĐỘC LẬP VỀ TÀI CHÍNH

Nếu bạn muốn độc lập về mặt tài chính, hãy nghĩ ngay đến tất cả các cơ hội và khả năng có thể giúp bạn đạt được điều này. Bạn sẽ chú ý đến những trang báo, quyển sách liên quan đến vấn đề mình đang quan tâm ở bất cứ nơi nào bạn đến. Bạn thấy hứng thú khi tham gia các cuộc nói chuyện về thu nhập và đầu tư. Dường như bạn bị bủa vây bởi những ý tưởng và thông tin mà bạn nghĩ chúng có thể hữu ích để đạt được những mục tiêu tài chính của mình.

Mặt khác, nếu bạn đưa ra những chỉ dẫn không rõ ràng đến lưới vỏ não và tiềm thức của mình, bạn sẽ sống một cuộc sống không phương hướng. Lúc ấy, bạn hầu như không nhận thức được tất cả những cơ hội và khả năng có thể xảy ra với mình.

Ai đó từng nói rằng: *"Chìa khóa của cuộc sống là sự chú tâm"*. Sự chú tâm của bạn hướng về bất cứ nơi nào, thì cuộc đời bạn cũng chuyển biến theo hướng ấy. Khi bạn xác định được một mục đích lớn lao và cụ thể, bạn sẽ gia tăng sự chú tâm với bất cứ điều gì có khả năng giúp bạn đạt được mục tiêu đó nhanh hơn.

MỤC ĐÍCH LỚN VÀ CỤ THỂ

Vào thời điểm này, mục đích lớn lao và cụ thể của bạn có thể được xem như là một mục tiêu quan

trọng nhất đối với bạn. Nó có khả năng giúp bạn đạt được thêm nhiều mục tiêu khác nữa. Một mục đích lớn và cụ thể phải có những đặc điểm sau:

1. Nó phải là một điều gì đó mà bản thân bạn thực sự mong muốn. Sự khát khao của bạn dành cho mục tiêu này phải hết sức mạnh mẽ. Một khi hoàn thành mục đích lớn lao và cụ thể, bạn sẽ cảm thấy thực sự phấn khích và hạnh phúc.

2. Nó phải rõ ràng. Bạn phải định nghĩa nó được bằng ngôn từ. Bạn hãy viết ra giấy và biết chính xác bạn đang muốn điều gì và khả năng hoàn thành ra sao.

3. Nó phải đo lường và ước lượng được. Thay vì nói một cách chung chung rằng: *"Tôi muốn kiếm thật nhiều tiền"*, thì tốt hơn hãy nói: *"Tôi muốn thu nhập mỗi tháng là 10.000 đô-la vào năm sau"*.

4. Nó phải có tính khả thi. Mục đích của bạn không thể quá viển vông mà phải có cơ sở thực tế và khả năng hoàn thành.

5. Nó phải có xác suất thành công hợp lý, có thể là 50 - 50. Nếu trước đây bạn chưa từng đạt được một mục tiêu nào, thì hãy bắt đầu bằng việc đề ra một mục tiêu mà xác suất thành công có thể lên đến 80%. Khi đoán

chắc vào sự thành công, bạn sẽ tự tin để tiến lên. Sự tự tin từ những thành công ban đầu sẽ khiến bạn về sau có đủ dũng khí để đề ra những mục tiêu vĩ đại có xác suất thành công rất thấp.

6. Nó phải tương hợp với những mục tiêu khác. Hay nói đúng hơn, nó phải tương hợp với những mục tiêu nhỏ hơn và nhất quán với những giá trị của bạn.

HÃY TỎ RA THỰC TẾ

Một phụ nữ sau khi tham dự một buổi hội thảo của tôi đã tuyên bố về mục đích lớn lao và cụ thể của cô là sẽ trở thành triệu phú vào năm sau.

Nhưng hỏi ra mới biết cô vừa bị vỡ nợ, và tệ hại hơn là bị sa thải vì không đủ năng lực trong công việc. Và khi được hỏi tại sao cô lại đặt ra mục tiêu kiếm được 1 triệu đô-la trong những điều kiện như vậy thì cô quay sang chất vấn tôi rằng theo như những gì tôi vừa nói thì mọi người có thể xác lập bất cứ mục tiêu lớn lao nào trong đời, miễn là họ nhận thức rõ ràng về nó, nên cô tin rằng nó sẽ giúp cô thành công. Tôi đã phải giải thích cho cô hiểu và nhận thấy mục tiêu của cô là hoàn toàn phi thực tế và không thể đạt được với những điều kiện hiện tại. Mục tiêu quá lớn và không khả thi như vậy sẽ chỉ khiến cô thêm chán nản, thất vọng chứ

không có tác dụng khích lệ tinh thần cô trong những năm sắp tới.

Trong một buổi hội thảo khác, một người đàn ông đã bộc bạch với tôi rằng mục đích lớn lao cụ thể của ông chính là mang lại *"hòa bình cho thế giới"*. Tôi phải giải thích với anh ấy là trừ phi anh trở thành nguyên thủ của một nước siêu cường, còn ngoài ra anh không thể làm được điều gì đủ tác động để đem lại hòa bình cho thế giới. Khi nghe những lời đó, anh ta tỏ ra khó chịu và bỏ đi.

Trong cả hai trường hợp trên, họ đều dùng phương pháp xác lập mục tiêu *"chống lại"* chính mình. Họ tự đưa mình vào thất bại trước khi hành động bằng những mục tiêu hoàn toàn không thể đạt được và không phù hợp với hoàn cảnh hiện thời của họ.

Cách làm ấy là một mối hiểm họa thực sự khi bạn bắt đầu xác lập những mục tiêu cho chính mình. Đó có thể là *"con hẻm cụt"* đem lại cho bạn những thất vọng và chán chường thay vì sự phấn khích và nhiệt tình.

MỤC TIÊU CỦA NGƯỜI ĐOẠT GIẢI NOBEL

Trong một buổi hội thảo, tôi thật sự lấy làm vinh dự khi có dịp tiếp xúc với một vị giáo sư hóa học ở một trường đại học danh tiếng, người đã đoạt

giải Nobel hóa học hai năm trước đây khi hợp tác cùng với hai nhà khoa học khác. Ông nói với tôi rằng khi ông bắt đầu giảng dạy ở đại học lúc 20 tuổi, ông đã quyết tâm phải đóng góp một phần quan trọng trong lĩnh vực hóa học. Đó là mục đích lớn lao cụ thể của ông. Và từ đó, ông đã tập trung cho chuyên môn của mình trong suốt hơn 25 năm và cuối cùng ông đã thành công.

Ông thổ lộ: *"Ngay từ đầu, tôi đã nhìn nhận mục tiêu của mình rõ ràng. Tôi không bao giờ nghi ngờ về con đường phía trước cả. Tôi tin rằng cuối cùng rồi tôi cũng sẽ làm một điều thật ý nghĩa cho ngành hóa học. Tôi đã rất hạnh phúc khi được giải Nobel nhưng tôi không quá bất ngờ vì điều đó".*

BÀI TẬP 10 MỤC TIÊU

Bây giờ thì bạn hãy thử với bài tập thực hành này. Lấy ra một tờ giấy trắng và viết một danh sách gồm 10 mục tiêu mà bạn muốn hoàn thành trong một khoảng thời gian hạn định sắp tới. Hãy sử dụng thì hiện tại như thể là bạn đã đạt được chúng rồi. Ví dụ, bạn có thể viết là *"Tôi nặng ... kg"* hay *"Thu nhập mỗi tháng của tôi là ..."*.

Sau khi đã liệt kê xong các mục tiêu, hãy quay lại từng mục trong bản danh sách và tự trả lời câu hỏi này: Nếu mình có thể hoàn thành ngay bây giờ,

thì mục tiêu nào sẽ có tác động tích cực lớn nhất đến cuộc đời mình? Trong hầu hết các trường hợp, mục tiêu mà bạn xác định đầu tiên chính là mục đích lớn lao cụ thể của bạn. Mục tiêu này có thể tạo ra sức ảnh hưởng lớn nhất đến cuộc đời bạn và đến việc hoàn thành hầu hết các mục tiêu còn lại.

Nếu có bất kỳ một mục tiêu nào, hãy viết chúng ra giấy. Sau đó, viết tiếp mọi khả năng giúp bạn hoàn thành mục tiêu này. Hãy mang nó bên mình và thường xuyên xem lại. Hãy luôn nghĩ đến mục tiêu này trong mọi lúc. Và không ngừng tìm cách đạt được mục tiêu ấy. Và hãy dùng câu hỏi duy nhất: *"Bằng cách nào?"* để định hướng cho mình.

XÁC ĐỊNH MỤC ĐÍCH LỚN LAO, CỤ THỂ

1. Nếu nắm chắc thành công, bạn nghĩ mình sẽ làm điều gì?

2. Hãy viết ra một danh sách gồm 10 mục tiêu mà bạn mong muốn đạt được trong thời gian sắp tới. Sau đó, hãy chọn một mục tiêu trong số đó mà bạn nghĩ rằng nó sẽ tác động tích cực nhất đến cuộc đời bạn.

3. Hãy định lượng xem mức độ thành công và tiến bộ khi hướng đến mục tiêu đó. Hãy viết nó ra giấy.

4. Hãy viết ra tất cả các khả năng giúp bạn hoàn thành mục tiêu của mình. Chọn một điều và hành động ngay lập tức.

5. Xác định những cái giá có thể bạn phải trả khi cố gắng đạt mục tiêu của mình, sau đó tập trung để trả cho cái giá đó.

7

PHÂN TÍCH NIỀM TIN

Khoảng cách của chúng ta với điều mình mong muốn phụ thuộc duy nhất vào mức độ ta tin tưởng vào khả năng biến điều đó thành sự thật.

- Richard M. Devos

Có lẽ điều quan trọng nhất trong tất cả những luật lệ liên quan đến tinh thần chính là Quy luật của Niềm tin. Quy luật này định rằng **tất cả những gì bạn tin tưởng chắc chắn sẽ trở thành hiện thực với bạn**. Trong cuộc sống, bạn chỉ thực sự nhìn thấy những gì mình đã tin. Bạn đang quan sát thế giới của mình thông qua lăng kính của niềm tin, thái độ, định kiến và những ý niệm đã hình thành từ trước. *Bạn không phải là điều mà bạn nghĩ về bản thân, nhưng bạn chính là điều mà bạn tin là như thế.*

Có thể nói, niềm tin từ tận đáy lòng chính là con người đích thực của chúng ta. Chúng ta luôn thể hiện ra bên ngoài những hành động xuất phát từ niềm tin và ý niệm tồn tại sâu thẳm trong tâm trí của mình. Đức Jesus từng dạy: *"Niềm tin sẽ quyết định con người chúng ta"*. Suy rộng ra, những niềm tin mạnh mẽ của chúng ta sẽ trở thành hiện thực đối với bản thân mỗi người. Chúng quyết định những điều sẽ xảy ra đối với chúng ta.

Tiến sĩ William James của Đại học Harvard thì khẳng định: *"Niềm tin tạo ra dữ kiện thực"* và *"Sự tiến hóa vĩ đại nhất của thế hệ chúng tôi chính là sự khám phá ra rằng con người có thể thay đổi cuộc sống của mình bằng cách thay đổi thái độ"*.

THAY THÁI ĐỘ - ĐỔI CUỘC ĐỜI

Mọi sự cải thiện trong cuộc đời bạn đến từ việc thay đổi tích cực những niềm tin và năng lực của bản thân. Sự phát triển mang tính cá nhân xuất phát từ sự thay đổi niềm tin về những điều nằm trong khả năng và tầm kiểm soát của mỗi người. Khi bạn tin rằng mình hoàn toàn có thể hoàn thành được một điều gì đó thì chuyện bạn đạt được chỉ là điều nằm trong tầm tay.

Bạn nghi ngờ điều này ư? Vậy thì tôi xin hỏi bạn: Kể từ khi bạn bắt đầu làm công việc đầu tiên đến nay, thu nhập của bạn có tăng gấp hai hay ba

lần chưa? Có phải bạn đã đạt được mức thu nhập lớn hơn nhiều so với lúc bạn bắt đầu làm việc hay không? Phải chăng bạn đã tự chứng tỏ khả năng mình có thể tăng thu nhập gấp đôi hoặc gấp ba lần hay không? Dù thế nào thì bạn cũng luôn nhớ rằng chỉ cần bạn tin tưởng điều đó có thể xảy ra thì nó sẽ đến với bạn. Napoleon Hill cũng đã từng nói: *"Bất kể điều gì chúng ta có thể hiểu và tin tưởng, thì chúng ta có thể đạt được".*

KHẢ NĂNG TỰ CẢM NHẬN

Trong việc nghiên cứu tiềm năng con người, bước đột phá lớn nhất trong thế kỷ 20 có lẽ là sự khám phá ra khái niệm tự cảm nhận. Mọi suy nghĩ, cảm xúc, hành động hay mọi việc bạn làm trong đời đều được kiểm soát và quyết định bởi sự tự cảm nhận của bản thân. **Sự tự cảm nhận thường đóng vai trò tiên phong và dự báo những khả năng cũng như hiệu quả công việc của bạn**. Nó là chương trình tổng thể, là hệ điều hành cơ bản trong "chiếc máy vi tính não bộ" của bạn. Mọi việc bạn đạt được ở thế giới bên ngoài chính là kết quả của sự tự cảm nhận từ trong tâm trí bạn.

Theo các nhà tâm lý học, sự tự cảm nhận là tổ hợp tất cả những niềm tin, thái độ, cảm giác và ý kiến của một cá nhân về bản thân và thế giới xung quanh. Do đó, bạn sẽ luôn thể hiện theo một cách

thức nhất quán với những gì bạn tự cảm nhận về mình, cho dù đó là tích cực hay tiêu cực.

NIỀM TIN TỰ GIỚI HẠN

Niềm tin về bản thân phần lớn mang tính *chủ quan* và không dựa trên cơ sở thực tế. Nó là kết quả của những thông tin mà bạn tiếp nhận và xử lý trong suốt cuộc đời mình. Nó được định hình và phát triển từ những mối quan hệ của bạn, những kiến thức và nền tảng giáo dục mà bạn thụ hưởng, những trải nghiệm cuộc sống, cả tích cực lẫn tiêu cực và vô vàn những yếu tố khác.

Mặt trái của niềm tin chính là nó cũng mang tính *tự giới hạn*. Nếu bạn tin bản thân mình còn hạn chế ở một điểm nào đó, dù thực hay không, thì nó cũng sẽ xảy ra với bạn. Nó sẽ đeo bám và đồng hành cùng bạn. Những niềm tin tiêu cực này là trở ngại lớn nhất, nó ngăn cản và kìm hãm bạn phát huy tiềm năng thực sự của mình.

NHỮNG NHẬN XÉT PHIẾN DIỆN

Chắc bạn đã từng nghe câu chuyện thời thơ ấu Albert Einstein bị cho thôi học vì nhà trường cho rằng cậu không có khả năng học tập. Bố mẹ Einstein được thông báo rằng cậu con trai của họ không có khả năng tiếp nhận sự giáo dục của nhà trường.

Không đồng tình với kết luận này, bố mẹ Einstein đã tìm cách giúp cậu tiếp cận với một phương pháp giáo dục khác. Và sau đó sự thật đã chứng minh, Albert Einstein trở thành cha đẻ của thuyết tương đối cũng như nhiều công trình khoa học vĩ đại của thế kỷ 20.

Thomas Edison cũng bị nhà trường đuổi học khi còn đang học dở dang bậc tiểu học. Nhà trường thông báo với ông bà Edison rằng sẽ chỉ lãng phí thời gian và tiền bạc để Thomas đến trường bởi vì cậu không có khả năng học bất cứ môn nào. Nhưng khi lớn lên, Thomas Edison trở thành một trong những nhà sáng chế vĩ đại nhất của thế giới.

Tiến sĩ Albert Schweitzer cũng gặp phải vấn đề tương tự ở trường. Người ta khuyến cáo rằng với khả năng của cậu thì chỉ nên học nghề đóng giày để hy vọng có một công việc ổn định và bảo đảm cuộc sống về sau. Nhưng Schweitzer vẫn miệt mài học tập, nghiên cứu và đạt được học vị tiến sĩ khi tuổi chưa đến 20.

Theo một bài báo trên tạp chí *Fortune* về sự khiếm khuyết năng lực học tập, nhiều vị là chủ tịch hay giám đốc điều hành trong danh sách 500 công ty hàng đầu trên thế giới khi còn đi học chỉ được nhà trường xem là học sinh trung bình, không có gì xuất sắc và cũng chẳng có năng lực đặc biệt nào. Nhưng nhờ sự chăm chỉ, kiên trì, họ đã đạt được những thành công lớn trong lĩnh vực của mình.

Những niềm tin tự giới hạn về bản thân được hình thành từ một lời nhận xét phiến diện, không khách quan, cũng có thể khiến ta đi những bước giật lùi trong một thời gian dài. Đến khi nhìn lại thì chúng ta mới nhận ra rằng niềm tin ấy thực ra không có cơ sở nào cả. Tốt hơn hết là hãy bỏ ngoài tai những lời nhận định như thế và làm theo sự mách bảo từ sự tự tin của chính mình.

BẠN GIỎI HƠN BẠN NGHĨ

Nhà văn Louise Hay nói rằng gốc rễ của hầu hết mọi vấn đề trong cuộc sống đều do cảm giác tự ti về bản thân. Nhiều người do những niềm tin yếm thế mà nhìn nhận sai lầm về khả năng đích thực của mình. Họ cho rằng bản thân còn hạn chế về mặt trí tuệ, tài năng, năng lực, sự sáng tạo hoặc một vài kỹ năng nào đó. Nếu bạn đang theo đuổi niềm tin như thế thì bạn đang mắc sai lầm đấy. Sự thực là bạn có những khả năng tiềm ẩn mà bạn chưa sử dụng hết hoặc chưa được khai thác đúng cách. Ai cũng có điểm mạnh, điểm yếu của mình. Ở lĩnh vực này có thể bạn kém hơn người khác nhưng ở lĩnh vực khác thì không. Điều quan trọng là bạn phải biết phát huy thế mạnh của mình và cải thiện điểm yếu càng nhiều càng tốt.

Các niềm tin đều được hình thành qua quá trình học tập, không phải là do bẩm sinh. Do đó, chúng có thể được loại bỏ nếu không hữu ích.

Nhiều điều mà bạn biết về bản thân mình là những niềm tin tự hạn chế. Trách nhiệm của bạn đối với bản thân chính là loại bỏ tất cả những niềm tin tiêu cực đó và nhận thức rằng mình cũng là một người có tài, có năng lực. Bạn được *"tạo ra"* trên đời này là để vươn đến sự vĩ đại và thành công. Bạn có những năng lực và khả năng chưa bao giờ được khám phá. Khả năng nội tại có thể giúp bạn đạt được gần như bất cứ mục tiêu nào đặt ra cho bản thân, nếu bạn sẵn sàng cố gắng và kiên trì để đạt được nó.

BẠN CÓ THỂ LÀ MỘT THIÊN TÀI

Theo Tiến sĩ Howard Gardner, cha đẻ của lý thuyết *"đa trí tuệ"*, thì mỗi người chúng ta sở hữu ít nhất mười loại trí tuệ khác nhau, mà với bất cứ loại nào nếu được sử dụng đúng cách thì cũng có thể đưa ta trở thành thiên tài.

Tuy nhiên có một hạn chế là chỉ có hai loại trí tuệ được đo lường và tổng hợp trong suốt thời kỳ học phổ thông và đại học, đó là trí tuệ ngôn ngữ và toán học. Nhưng bạn có thể là một thiên tài trong những lĩnh vực khác như hội họa – không gian (nghệ thuật, thiết kế), doanh nhân (sự nghiệp), thể hình hay sức khỏe (thể thao), âm nhạc (chơi các loại nhạc cụ, soạn nhạc), giao tiếp (hòa hợp trong các quan hệ xã hội), nội tâm (am hiểu sâu sắc về bản thân ở cấp độ sâu),

trực giác (khả năng cảm nhận điều đúng đắn cần nói hay cần làm), trí óc (các ngành khoa học).

Khi được sinh ra, mỗi người đều có năng lực đạt được sự hoàn hảo theo một khía cạnh nào đó, trong một lĩnh vực nào đó. Ngay lúc này, có thể trong bạn đã có năng lực ở mức độ thiên tài hoặc xuất sắc ít nhất trong một hay một vài lĩnh vực trí tuệ khác nhau. Nhiệm vụ của bạn là tìm ra lĩnh vực trí tuệ đó mà thôi.

Điều gì xảy ra nếu bạn có được một khả năng phi thường trong một lĩnh vực mà bạn không nghĩ rằng mình giỏi, như kinh doanh, quản lý, diễn thuyết trước công chúng hay kiếm tiền bằng cách nào đó?

Hãy nhận hoàn toàn trách nhiệm đối với cuộc sống và sự nghiệp của mình, và tạo ra những thực tế mới cho bản thân. Vô số những người khác đã làm được và thành công, bạn cũng có thể làm tốt như vậy.

LỰA CHỌN NIỀM TIN

Hãy tưởng tượng rằng có một "Cửa hàng Niềm tin" - giống như một cửa hàng bán linh kiện máy tính, ở đó bạn có thể mua sản phẩm để cài đặt chương trình vào tiềm thức của mình. Nếu bạn có thể chọn bất kỳ niềm tin nào, thì đâu sẽ là điều mà bạn cho là có ích nhất đối với mình?

Đây là gợi ý của tôi. Hãy lựa chọn niềm tin này: *"Định mệnh của tôi là sẽ thành công trong cuộc sống".*

Nếu bạn hoàn toàn tin tưởng rằng định mệnh của mình là thành công, thì bạn hãy đi lại, nói chuyện và hành xử như thể mọi việc xảy ra với bạn trong cuộc sống là một phần trong kế hoạch lớn hơn để giúp bạn tiến tới cái đích đã được định sẵn đó. Đây chính là cách mà những người thành công nhất đã áp dụng, dù trong lĩnh vực nào.

TÌM KIẾM SỰ TỐT ĐẸP

Những người thành công luôn biết tìm kiếm sự tốt đẹp trong mọi tình huống. Họ biết rằng trong bất kỳ tình huống nào cũng tồn tại bên trong nó sự tốt đẹp mà không phải người nào cũng có thể nhận ra. Họ tin rằng những trở ngại chỉ là một phần trong kế hoạch lớn hơn, khiến bước chân họ tiến đến thành công thêm vững vàng.

Nếu bạn cũng mang niềm tin tích cực như vậy, bạn sẽ nhìn thấy bài học quý giá trong mọi khó khăn hay trở ngại. Bạn sẽ tin tưởng rằng mình học hỏi được rất nhiều điều trên con đường hoàn thành và duy trì thành công của bản thân. Do đó, bạn xem mọi vấn đề như là một cơ hội học tập. Napoleon Hill đã từng viết: *"Bên trong mọi khó khăn hay trở ngại đều mang một hạt giống hữu ích để cân bằng hoặc giúp bạn tiến xa hơn".*

BÍ MẬT CỦA VỊ GIÁM ĐỐC KINH DOANH

Một giám đốc kinh doanh rất thành công có cách tuyển dụng nhân viên khá đặc biệt. Sau khi ông phỏng vấn và quyết định tuyển một nhân viên kinh doanh mới, ông sẽ đưa người nhân viên này đến một đại lý xe Cadillac và yêu cầu anh ta chọn một chiếc. Chắc chắn anh ta sẽ né tránh yêu cầu này, vì giá chiếc xe và những khoản tiền trả góp khổng lồ hàng tháng mà hiện tại anh chưa thể lo nổi. Nhưng vị giám đốc kinh doanh vẫn xem việc này như một điều kiện tuyển dụng.

Bạn nghĩ điều gì sẽ xảy ra kế tiếp? Người nhân viên mới được tuyển dụng này sẽ lái chiếc xe mới về nhà và vợ anh ta sẽ rất bất ngờ. Anh ta sẽ chở vợ đi một vòng quanh khu phố trên chiếc xe sang trọng này. Hàng xóm láng giềng sẽ phải nhìn theo và bàn tán. Anh sẽ đậu chiếc xe mới trước nhà mình. Mọi người sẽ đến thăm và chiêm ngưỡng nó. Dần dần, trong tiềm thức, thái độ của anh ấy đối với bản thân cũng như khả năng thu nhập của mình sẽ bắt đầu thay đổi.

Anh sẽ bắt đầu nhìn nhận giá trị về bản thân mình cao hơn. Anh ta sẽ cảm thấy có khả năng kiếm được nhiều tiền hơn trong lĩnh vực của mình, là một trong những người làm việc hiệu quả nhất trong ngành. Hiệu quả bán hàng sẽ tăng, thu nhập cá nhân

nhảy vọt, cuộc sống của anh ta được đảm bảo bằng chính vị thế anh ta nghĩ mình *đang* cũng như *đã* làm được. Một chiếc Cadillac mới có ý nghĩa như một vị thế mà vị giám đốc kinh doanh đầy kinh nghiệm kia muốn trao cho nhân viên của mình, với hàm ý: *"Anh xứng đáng với nó. Khả năng của anh là đấy".*

RA QUYẾT ĐỊNH

Hãy quyết định ngay hôm nay để thách thức và loại bỏ bất kỳ niềm tin tự hạn chế nào đang kìm hãm bạn. Hãy tìm hiểu kỹ bản thân và xem xét lại lĩnh vực nào trong cuộc sống mà bạn còn nghi ngờ về năng lực của mình. Bạn có thể hỏi bạn bè và người thân trong gia đình về điều này vì thường người khác sẽ dễ nhận biết được những điều mà chính bản thân chúng ta không tự nhìn thấy được.

Sau đó, bạn hãy tự trả lời câu hỏi: Nếu điều ngược lại xảy ra thì sao?

Điều gì sẽ xảy ra nếu bạn có khả năng thành công vượt bậc trong một lĩnh vực mà hiện tại bạn đang nghi ngờ chính mình? Điều gì sẽ xảy ra nếu bạn có được tài năng thiên phú trong một lĩnh vực nào đó? Cụ thể, điều gì sẽ xảy ra nếu ngay lúc này bạn có nguồn thu nhập dồi dào? Vấn đề tài chính ư, điều gì sẽ xảy ra nếu bạn có năng lực *"chạm tay hóa vàng"?*

Nếu bạn hoàn toàn tin rằng những ý tưởng này

là sự thực, bạn sẽ làm điều gì khác biệt với những điều bạn đang làm hôm nay?

PHÂN TÍCH NIỀM TIN

1. Nếu bạn là một trong những người có năng lực nhất và được tôn trọng nhất trong lĩnh vực của mình, bạn sẽ suy nghĩ, hành động ra sao?
2. Nếu bạn là một người quản lý tài chính cực kỳ có năng lực, bạn sẽ xử lý các vấn đề tài chính của mình ra sao?
3. Hãy nhận diện những niềm tin tự hạn chế có thể đang kìm hãm sự phát triển của bản thân. Bạn sẽ hành động ra sao nếu chúng hoàn toàn không có thực?
4. Hãy chọn một niềm tin mà bạn muốn mình đạt được. Hãy cứ xem như thể điều này có thực đối với chính bản thân mình.
5. Hãy xem xét tình huống khó khăn nhất mà bạn đang đối mặt. Tình huống này có thể mang lại những bài học giá trị nào giúp bạn giỏi hơn trong tương lai?

8

HÀNH ĐỘNG NGAY TỪ ĐẦU

Vấn đề của bạn là phải thu hẹp khoảng cách giữa vị trí hiện nay của bạn và những mục tiêu mà bạn dự định vươn đến.

- Earl Nightingale

Hãy tưởng tượng rằng bạn sắp có một chuyến đi dài qua mọi miền đất nước. Bước đầu tiên bạn cần thực hiện là chọn lựa điểm đến, sau đó tìm kiếm con đường tốt nhất trên tấm bản đồ lộ trình trước khi khởi hành. Mỗi ngày trước khi bắt đầu, bạn phải xác định vị trí của mình trên bản đồ với những nơi đã qua và nơi mà bạn dự định đến.

Cuộc sống cũng gần như vậy. Khi đã xác định được các giá trị, tầm nhìn, sứ mệnh, mục đích và mục tiêu, bước tiếp theo là bạn phải phân tích điểm khởi đầu của mình. Chính xác lúc này bạn đang ở đâu, đang hành động ra sao trong từng lĩnh vực của

cuộc sống, đặc biệt là khi chúng liên quan đến những mục tiêu quan trọng của đời bạn?

TÍNH THỰC TIỄN

Jack Welch, trong nhiều năm làm Giám đốc điều hành tập đoàn General Electric, đã từng phát biểu rằng phẩm chất lãnh đạo quan trọng nhất là *"tính thực tiễn"*. Ông cắt nghĩa đây là khả năng nhìn nhận thế giới như thực tế hiện hữu của nó, chứ không phải như cách mà bạn ước muốn. Ông thường mở đầu các cuộc họp bằng việc đưa một vấn đề ra thảo luận với câu hỏi: *"Thực tế của vấn đề này là gì?"*.

Peter Drucker(*) thì đề cập đến vấn đề này bằng khái niệm *"sự trung thực trí tuệ"*, với hàm ý chúng ta cần xử lý những dữ kiện chính xác như cách nó hiện hữu trước khi cố gắng giải quyết hay đưa ra một quyết định nào đó. Abraham Maslow(**) thì viết rằng phẩm chất đầu tiên của người dẫn đầu chính là khả năng thể hiện một cách hoàn toàn trung thực và khách quan với bản thân mình.

Bạn cũng vậy. Nếu muốn trở thành người giỏi nhất và đạt được những điều xứng đáng, bạn phải thực sự trung thực với chính mình về điểm khởi đầu

---

(*) Peter Drucker tên đầy đủ là Peter Ferdinand Drucker (1909-2005) sinh tại Áo, là nhà tư vấn quản lý, giáo sư đại học, đồng thời là tác giả nhiều cuốn sách quản lý nổi tiếng, trong đó có cuốn *"Những thách thức của quản lý thế kỷ 21"*.

(**) Abraham Maslow (1908-1970): Nhà tâm lý học nổi tiếng người Mỹ, tác giả của *Tháp nhu cầu* (còn gọi là *Tháp Maslow*).

của bản thân. Bạn phải ngồi xuống và phân tích bản thân một cách chi tiết, cụ thể để xác định vị trí thực hiện tại của mình trong từng lĩnh vực.

BẮT ĐẦU NGAY TỪ ĐẦU

Giả sử, bạn muốn giảm cân thì việc đầu tiên bạn cần tiến hành là kiểm tra trọng lượng hiện tại của mình. Bạn căn cứ vào trọng lượng ấy để làm thước đo theo dõi quá trình vươn đến mục tiêu, xem mình có tiến bộ hay không.

Nếu bạn quyết định thực hiện một chương trình rèn luyện thể chất cá nhân, đầu tiên bạn cần làm là xác định xem mức độ tập luyện hiện nay của mình ra sao. Bạn dành bao nhiêu thời gian trong ngày hay trong tuần để luyện tập thể thao, với cường độ luyện tập ra sao? Bạn đang tập những bài tập nào? Dù câu trả lời của bạn có là gì đi nữa, thì điều quan trọng là bạn hãy thành thật một cách tối đa. Sau đó, bạn hãy xem câu trả lời này như điểm khởi đầu để lên các kế hoạch luyện tập trong tương lai.

THỰC HÀNH TƯ DUY ĐIỂM GỐC ZERO

Khi bạn bắt đầu hoạch định mục tiêu dài hạn của mình, một trong những bài tập giá trị nhất mà bạn có thể thực hiện là *"Tư duy Điểm gốc Zero"*. Trong hình thức tư duy này, có một câu hỏi mà bạn

sẽ phải tự đặt ra cho mình là: Có điều gì mình đang làm hôm nay mà vẫn còn giá trị nếu một mai mình phải làm lại tất cả từ đầu?

Và nếu bạn không muốn tiếp tục tham gia vào một việc gì đó trong đời, thì câu hỏi mà bạn cần nghĩ là: Tôi có thể dừng lại bằng cách nào và nhanh đến mức nào?

ĐÁNH GIÁ TỪNG LĨNH VỰC CUỘC SỐNG

Hãy áp dụng Tư duy Điểm gốc Zero với những người có quan hệ đến công việc và cuộc sống của bạn. Liệu có bất kỳ mối quan hệ nào đang có mà bạn biết mình sẽ không dính dáng đến một lần nào nữa không? Liệu có bất cứ ai bạn đang cùng làm việc mà bạn sẽ không muốn liên hệ nữa không? Hãy trung thực với chính mình khi trả lời những câu hỏi này.

Hãy xem xét cẩn thận mọi khía cạnh trong cuộc sống và sự nghiệp của bạn. Có công việc nào bạn đã từng tham gia mà bạn sẽ không thực hiện nữa không? Có khía cạnh cuộc sống nào mà bạn muốn từ bỏ không?

Bước tiếp theo là hãy xét đến những khoản đầu tư của bạn. Có khoản đầu tư nào về thời gian, tiền bạc, hay cảm xúc mà bạn biết mình sẽ không lặp lại nữa. Nếu câu trả lời là có, thì làm sao để bạn thoát ra khỏi chúng và với tiến độ như thế nào?

SẴN SÀNG THAY ĐỔI KHI CẦN THIẾT

Tôi có một người bạn thân, từ thời trung học và lên đại học anh rất thích chơi golf. Tốt nghiệp đại học anh ấy vẫn dành thời gian chơi golf vài lần trong tuần. Anh ấy sắp xếp toàn bộ cuộc sống của mình cho thú chơi golf, ngay cả trong mùa đông anh cũng bay về những sân golf phía Nam ấm áp hơn để chơi vì ở đó sân golf không bị đóng tuyết.

Thời gian sau, anh bắt đầu xây dựng một công ty riêng, kết hôn và có con. Nhưng thói quen chơi golf vài lần một tuần vẫn không mất đi. Thời gian dành cho niềm đam mê này đã ngốn của anh một khoảng thời gian khổng lồ, nó đã ảnh hưởng rất nhiều đến công việc, cuộc sống và cả các mối quan hệ trong gia đình.

Khi áp lực lớn quá mức chịu đựng, anh ấy bắt đầu ngồi lại và sử dụng phương pháp Tư duy Điểm gốc Zero đối với những hoạt động của mình. Anh bắt đầu nhận ra rằng, trong tình hình hiện tại, việc chơi golf cần được cắt giảm nếu anh muốn đạt được những mục tiêu quan trọng trong cuộc sống. Với sự thay đổi này, anh đã dần cân bằng được toàn bộ cuộc sống của mình chỉ trong vài tuần.

Với bạn thì sao? Những hoạt động nào ngốn nhiều thời gian mà bạn cần phải cắt giảm hoặc loại bỏ?

KHÔNG NGỪNG ĐIỀU CHỈNH

Theo thời gian, gần 70% các quyết định mà bạn chọn sẽ trở nên không còn thích hợp vào một thời điểm nào đó. Lúc bạn bắt đầu ra quyết định hay cam kết, đó có thể là một ý tưởng hay. Nhưng khi thời gian trôi qua, hoàn cảnh chắc chắn sẽ thay đổi và lúc này cần phải dùng Tư duy Điểm gốc Zero để xác định lại.

Bạn thường có thể biết ngay liệu mình có rơi vào một tình huống cần phải điều chỉnh hay không dựa trên áp lực mà nó gây ra. Nếu bạn luôn cảm thấy căng thẳng, bực mình, cáu kỉnh và giận dữ liên tục, nghĩa là quyết định trước đây của bạn cần phải được xem xét lại.

Đa số chúng ta thường dành rất nhiều thời gian để cố làm cho một mối quan hệ trong công việc hay quan hệ cá nhân trở nên tốt đẹp hơn, nhưng nếu tư duy theo Điểm gốc Zero thì giải pháp đúng đắn có thể là cần phải thoát khỏi mối quan hệ này hoàn toàn. Câu hỏi duy nhất cần đặt ra là liệu bạn có đủ can đảm để thừa nhận những sai lầm của mình và tiến hành những bước cần thiết để điều chỉnh tình huống đó không?

ĐIỀU GÌ ĐANG NGĂN TRỞ BẠN?

Bạn muốn kiếm được một khoản tiền nào đó, nhưng vẫn chưa làm được. Điều gì đang ngăn trở bạn? Đâu là lý do chính làm cho bạn chưa đến được mục tiêu? Bạn phải hoàn toàn trung thực với bản thân mình để trả lời vấn đề này.

Hãy nhìn xung quanh bạn và nhận diện những người đang có khả năng kiếm được những khoản tiền mà họ mong muốn. Họ đã làm điều gì khác biệt so với bạn? Họ có những kỹ năng hay năng lực đặc biệt nào mà bạn chưa có? Bạn cần trang bị những kỹ năng và năng lực gì nếu bạn muốn thành công giống họ? Nếu bạn không chắc chắn trong câu trả lời, hãy gặp và hỏi họ. Điều này vô cùng quan trọng nên bạn đừng phỏng đoán hay chờ cơ may nào đó giúp bạn.

XÁC ĐỊNH RÕ NĂNG LỰC BẢN THÂN

Hãy điểm lại những kỹ năng bạn đang sở hữu và xác định những lĩnh vực mà bạn đã đạt được kết quả quan trọng. Đâu là những thế mạnh có thể giúp bạn hoàn thành tốt công việc của mình?

Trong lĩnh vực nào, kỹ năng nào bạn giỏi nhất? Tính đến thời điểm này, kỹ năng hay sự phối hợp các kỹ năng cụ thể nào đang quyết định đến thành công của bạn trong công việc? Bạn có thể đạt được ngang bằng hoặc vượt trội người khác ở những điểm nào?

NHẬN DIỆN MẶT YẾU NHẤT CỦA BẢN THÂN

Sau khi giải quyết những câu hỏi trên, hãy nhìn vào gương và tự hỏi rằng: *"Đâu là mặt yếu nhất của mình? Nó nằm ở lĩnh vực nào?"*. Bạn cần biết mặt yếu kém nhất của mình vì nó có thể tác động đến khả năng vận dụng những kỹ năng khác của bạn. Đâu là điều mà người khác làm tốt hơn bạn? Đặc biệt, những kỹ năng quan trọng nào bạn đang thiếu nhưng lại rất cần thiết đối với sự thành công của bạn?

Dù kết quả ra sao, bạn cũng cần phải nhận diện chúng một cách chính xác và trung thực, sau đó hãy lên kế hoạch cải thiện từng khía cạnh một.

TỰ LÀM MỚI BẢN THÂN

Khi bắt tay vào thực hiện bất kỳ mục tiêu nào, bạn hãy tưởng tượng rằng mình có thể phải bắt đầu lại sự nghiệp bất cứ lúc nào. Đừng bao giờ để bản thân rơi vào tình thế bế tắc hoặc không có lối thoát do một quyết định nào đó trong quá khứ. Hãy luôn tập trung vào tương lai.

Ngày nay, nhiều người sẵn sàng từ bỏ con đường học vấn, từ bỏ công việc, lĩnh vực chuyên môn của mình để bước vào một lĩnh vực hoàn toàn mới. Họ đủ khả năng để nhận ra rằng nếu tiếp tục đi theo con đường đã chọn từ trước thì tương lai của họ

sẽ bị hạn chế, do đó họ muốn thử một điều gì đó mới mẻ để mong chờ một tương lai rộng lớn hơn nhiều. Bạn cũng nên làm điều tương tự. Hãy đánh giá chân thực về công ty hay công việc hiện tại của bạn. Tình hình tương quan giữa bạn với những người xung quanh hay các đối thủ cạnh tranh. Hãy đứng lùi lại và quan sát mọi thứ đang diễn ra.

Khi tiến hành đánh giá về bản thân và cuộc sống của mình, bạn phải đối mặt với sự thật, dù chúng như thế nào đi nữa. Tuy nhiên, phải tìm kiếm những sự thật có tính thực tế, chứ không phải sự thật biểu hiện, sự thật được hy vọng hay sự thật mong ước. Những sự thật thực tế chính là điều bạn cần trước khi có những quyết định đúng đắn.

TÀI SẢN QUÝ GIÁ NHẤT CỦA BẠN

Tài sản quý giá nhất mà bạn đang có chính là năng lực của bản thân. Trên thực tế, bạn có thể mất nhà, mất xe hơi, mất tài khoản ngân hàng, mất tất cả đồ đạc nhưng năng lực của bạn thì vẫn còn, và bạn vẫn có thể tạo ra cho mình một cuộc sống tốt đẹp.

Năng lực bản thân là một món hàng cực kỳ giá trị, nó là một thứ tài sản có thể gia tăng hay sụt giảm giá trị. Nó gia tăng nếu bạn tiếp tục đầu tư để phát triển. Ngược lại, nó sẽ sụt giảm nếu bạn thả trôi mọi việc.

NHÓM NGUỒN LỰC

Hãy tự xem mình là một *"nhóm nguồn lực"* có khả năng tiến hành nhiều việc khác nhau. Bạn có một tập hợp những kỹ năng, năng lực, kiến thức, sự giáo dục và kinh nghiệm đa dạng để có thể làm hoặc học cách làm nhiều dạng công việc và nhiệm vụ khác nhau. Đừng bao giờ để mình bị mắc kẹt vào một lộ trình hành động cụ thể nào đó, đặc biệt nếu bạn không hài lòng với cách thức mà bạn đang tiến hành.

Hãy xem xét thật thấu đáo chính bản thân mình. Đâu là những thói quen tốt có thể giúp và thúc đẩy bạn về phía những mục tiêu của mình? Đâu là những thói quen xấu đã hình thành và đang kìm hãm bạn? Đâu là những phẩm chất quan trọng nhất trong cá tính và đặc điểm của bạn? Đâu là những mặt yếu nhất của bạn? Những thói quen và phẩm chất mới nào mà bạn cần phát triển để khai thác những điều tốt nhất từ bản thân mình, và đâu là kế hoạch của bạn để bắt đầu phát triển chúng? Những thói quen xấu nào mà bạn cần phải loại bỏ và thay thế bằng những thói quen tốt?

TỪ TỐT ĐẾN VĨ ĐẠI

Jim Collins viết trong quyển *Từ Tốt Đến Vĩ Đại* (Good to Great) rằng, bạn phải sẵn sàng đặt ra những *"câu hỏi táo bạo"* về bản thân và công việc của mình nếu bạn muốn nhân diện và loại bỏ những trở ngại

đang ngăn trở bạn tiến về phía trước. Đâu là một số câu hỏi *"táo bạo"* mà bạn cần phải đặt ra cho mình trước khi bạn dành hết tâm huyết cho các mục tiêu?

Trước hết là: Chúng ta đang ở đâu? Hãy thu thập dữ liệu và thông tin từ tất cả các bộ phận trong công ty để hình thành một bức tranh rõ ràng nhất về khởi điểm của bạn, đặc biệt liên quan đến lĩnh vực kinh doanh, vị thế thị trường và khả năng lợi nhuận.

Thứ hai là: Chúng ta sẽ ở vị trí nào trong tương lai trong hoàn cảnh lý tưởng? Phát triển nhận thức này thành định hướng cho tương lai.

Thứ ba là: Chúng ta đã làm những gì để có được vị trí như ngày hôm nay? Chúng ta đã làm đúng điều gì? Chúng ta cần phải sửa đổi điều gì? Đâu là những thành công lớn nhất của chúng ta tính đến thời điểm hiện tại, và tại sao chúng ta lại có những thành công ấy? Chúng ta đã gặp thất bại gì, và lý do tại sao?

Câu hỏi thứ tư là: Chúng ta cần phải làm gì để đi từ vị thế hiện tại đến những mục tiêu mà chúng ta đặt ra? Dựa trên kinh nghiệm sẵn có, chúng ta nghĩ mình nên phát triển hay giảm thiểu điều gì? Nên bắt đầu những điều gì mà hiện tại chúng ta chưa thực hiện? Chúng ta nên chấm dứt hoàn toàn điều gì?

Nếu các bạn trả lời ba câu hỏi đầu tiên một cách chính xác, thì kế hoạch mang tính chiến lược hay kế

hoạch hành động sẽ hình thành dễ dàng hơn so với việc chỉ cố gắng hoạch định mà không nhìn nhận rõ ràng về vị thế hiện tại của mình.

Các bác sĩ thường nói: *"Chẩn đoán đúng thì coi như đã chữa được một nửa căn bệnh"*. Hãy dành thời gian để đánh giá từng khía cạnh của tình huống mà bạn đang gặp phải một cách trung thực trước khi triển khai các kế hoạch hướng đến mục tiêu. Theo đó, bạn sẽ tiết kiệm được nhiều thời gian hơn trên lộ trình của mình.

HÀNH ĐỘNG NGAY TỪ ĐẦU

1. Hãy xác định mối tương quan giữa thực trạng hiện tại với những mục tiêu lớn của bạn. Vị thế hiện tại ra sao và đoạn đường còn phải đi là bao xa?

2. Hãy áp dụng nguyên tắc Tư duy Điểm gốc Zero đối với mọi khía cạnh trong cuộc sống. Hiện tại bạn đang làm điều gì mà bạn sẽ không phải làm lại nếu bắt đầu lại từ đầu?

3. Hãy tiến hành phân tích tình hình tài chính trong cuộc sống của bạn. Bạn đang có thu nhập bao nhiêu và giá trị của bạn ở mức nào? Bạn đặt ra những mục tiêu gì trong vấn đề này?

4. Hãy tiến hành phân tích kỹ năng của bản thân và năng lực trong công việc của bạn. Bạn có ưu thế trong lĩnh vực nào? Lĩnh vực nào bạn cần cải thiện?

5. Hãy xác định chính xác mức thu nhập bạn muốn mình đạt được, và những điều bạn cần làm để đạt được mức thu nhập đó.

6. Hãy tưởng tượng tương lai của bạn là hoàn hảo ở mọi khía cạnh. Điều gì cần phải tiến hành để biến điều đó thành hiện thực?

9

ĐO LƯỜNG SỰ TIẾN BỘ CỦA BẢN THÂN

Chẳng có con đường nào quá dài đối với người tiến lên một cách thận trọng và không quá vội vàng; chẳng có vinh quang nào quá xa vời đối với người biết chuẩn bị kỹ lưỡng và kiên trì.

- Jean De La Bruyère

Bạn có những quyền năng tinh thần vô cùng kỳ diệu nhưng thường không biết sử dụng chúng đến mức cao nhất. Bằng cách xác lập những mục tiêu một cách có hệ thống cho cuộc đời mình và lập ra những kế hoạch chi tiết để hoàn thành chúng, bạn sẽ rút ngắn được thời gian để đạt đến một mức độ thành công như mong đợi. Việc xác lập mục tiêu giúp bạn sử dụng năng lực tư duy của mình nhiều hơn rất nhiều so với hầu hết những người khác.

Tâm trí có ý thức của bạn chính là *"bộ tổng chỉ huy"* của cuộc đời bạn. Vai trò của nó là xử lý các thông tin trong môi trường bạn đang sống, nhận

diện, phân tích, so sánh chúng với những thông tin khác; và rồi quyết định phương thức hành động.

Nhưng chính tâm trí vô thức của bạn mới là nơi chứa đựng những quyền năng to lớn, có thể giúp bạn hoàn thành nhiều hơn bất cứ thành tích nào mà bạn đã đạt được trước đây. Ít nhất 90% năng lực tinh thần của bạn không được khai thác. Điều quan trọng là bạn phải biết cách vận dụng những năng lực này để kích thích và dẫn dắt mình vươn lên phía trước để hoàn thành những mục tiêu đề ra.

LẬP TRÌNH CHO BẢN THÂN BẰNG NHỮNG MỤC TIÊU

Tâm trí vô thức của bạn hoạt động tốt nhất khi có những mục tiêu rõ ràng, nhiệm vụ cụ thể, thước đo phù hợp và kỳ hạn xác định. Bạn càng lập trình những điều này kỹ lưỡng cho *"chiếc máy tính vô thức"* của mình, thì nó sẽ hoạt động càng hiệu quả và bạn sẽ càng đạt được nhiều mục tiêu hơn trong những khoảng thời gian ngắn hơn.

Khi bạn xác lập mục tiêu và bắt tay vào thực hiện, điều quan trọng là bạn phải thiết lập một số thước đo hoặc điểm mốc mà bạn có thể sử dụng để đánh giá sự tiến bộ của mình hàng ngày hoặc hàng giờ. Bạn càng xác lập được những thước đo rõ ràng, chi tiết và cụ thể, bạn càng có khả năng đạt được các mục tiêu của mình một cách chính xác và chắc chắn.

Tâm trí vô thức của bạn đòi hỏi phải có *"một hệ thống cưỡng bức"*, bao gồm những kỳ hạn mà bạn áp đặt cho bản thân bắt buộc phải hoàn thành nhiệm vụ và đạt được mục tiêu. Nếu không, bạn sẽ trở nên dễ dãi với chính mình, dễ dàng trì hoãn và làm ngưng trệ công việc.

BA CHÌA KHÓA ĐỂ ĐẠT ĐƯỢC PHONG ĐỘ ĐỈNH CAO

Ba chìa khóa để đạt được phong độ đỉnh cao nhằm chinh phục các mục tiêu của bạn chính là sự cam kết, sự hoàn chỉnh và sự kết thúc.

Khi bạn đặt ra một cam kết chắc chắn cho mục tiêu cụ thể nào đó của mình, đồng thời gạt sang một bên tất cả những lời bào chữa không cần thiết, thì bạn sẽ trở nên sáng tạo hơn, quyết tâm hơn, tập trung hơn. Những người vĩ đại là những người có thể đặt ra những cam kết rõ ràng, không lập lờ, và giữ vững cam kết của mình, bất chấp những biến cố có thể xảy ra.

Sự hoàn chỉnh là thành phần thứ hai để tạo ra phong độ đỉnh cao. Có một sự khác biệt rất lớn giữa việc hoàn thành 95% công việc và 100% công việc. Thực ra, một điều rất phổ biến là mọi người thường nỗ lực rất nhiều để đạt được 90 hay 95% công việc để rồi lại xao nhãng và trì hoãn việc hoàn chỉnh chúng. Đây là sự cám dỗ mà bạn cần phải chống lại.

Bạn phải tự đưa mình vào một kỷ luật khắt khe để cưỡng lại khuynh hướng tự nhiên này và vượt qua mọi trở ngại để hoàn thành công việc.

Chìa khóa thứ ba là sự kết thúc. Đây là sự khác biệt giữa một *"vòng tròn mở"* và một *"vòng tròn khép kín"*. Kết thúc một vấn đề trong cuộc sống cá nhân và công việc của mình là điều hết sức thiết yếu để bạn cảm thấy hạnh phúc và kiểm soát được tình hình của bản thân.

Thiếu sự kết thúc – công việc dở dang, hành động thiếu hoàn chỉnh – là nguồn gốc gây ra sự căng thẳng, thất vọng và cả sự thất bại. Nó sẽ tiêu hao số năng lượng thể chất và cảm xúc khổng lồ.

LIỀU THUỐC KỲ DIỆU CỦA TỰ NHIÊN

Mỗi khi bạn hoàn thành bất kỳ một công việc nào, não bạn sẽ tiết ra một lượng nhỏ endorphin (kích thích tố có chức năng giảm đau và gây hưng phấn). Loại morphine tự nhiên này sẽ mang lại cho bạn cảm giác khỏe khoắn và phấn chấn. Nó tạo cho bạn cảm giác hạnh phúc và bình an. Nó kích thích óc sáng tạo và cải thiện cá tính của bạn. Nó là *"liều thuốc kỳ diệu của tự nhiên"*.

Công việc mà bạn hoàn thành có tính chất càng quan trọng thì não của bạn càng tạo ra lượng endorphin lớn hơn – giống như một phần thưởng

cho thành công. Theo thời gian, bạn có thể hình thành một thói quen *"nghiện sự tích cực"* đối với cảm giác phấn khởi mà bạn nhận được từ chất này.

Ngay cả khi bạn hoàn thành một việc nhỏ bé, bạn cũng cảm thấy vui vẻ hơn. Khi bạn hoàn thành nhiều giai đoạn trên con đường thực hiện một nhiệm vụ lớn lao, cứ sau mỗi giai đoạn bạn vượt qua được, bạn sẽ lại nhận một liều endorphin. Bạn sẽ luôn cảm thấy hạnh phúc và phấn khởi khi tiến một cách vững chắc đến mục tiêu cuối cùng.

TẠO CẢM GIÁC THẮNG LỢI

Mọi người đều muốn cảm nhận mình là người chiến thắng. Muốn có cảm giác thắng lợi, bạn phải là người chiến thắng. Bạn có thể có được cảm giác này khi bạn hoàn thành 100% công việc nào đó. Việc lặp đi lặp lại cảm giác này nhiều lần sẽ giúp bạn hình thành thói quen luôn tự tin để hoàn thành công việc mà bạn tham gia.

Phần lớn sự bất hạnh mà con người gặp phải là do họ không có khả năng tự kỷ luật với chính mình để kiên trì và hoàn thành một công việc hay một nhiệm vụ quan trọng nào đó.

SỰ TRÌ HOÃN

Nếu bạn đã được phân công nhưng lại trì hoãn

việc thực hiện nhiệm vụ, cuối cùng bạn sẽ lâm vào trạng thái căng thẳng. Kỳ hạn hoàn thành càng đến gần, sự căng thẳng càng lớn. Nó có thể đánh thức bạn dậy lúc nửa đêm, và có thể ảnh hưởng đến tính cách của bạn. Nhưng khi bạn bắt tay vào công việc và tập trung giải quyết nó cho đến lúc hoàn tất, bạn sẽ cảm thấy thư thái và tràn ngập niềm hứng khởi.

Đó như là một món quà của tự nhiên ban thưởng mỗi khi bạn hoàn thành những công việc có tính cách tích cực. Ngược lại, sự căng thẳng và bất mãn chính là hình phạt dành cho bạn khi không kết thúc được những nhiệm vụ có khả năng đưa bạn hướng đến những mục tiêu và kết quả tốt đẹp hơn.

HỆ THỐNG KIỂM TRA CÂN BẰNG

Một trong những trào lưu phổ biến nhất trong lĩnh vực quản trị hiện đại là hướng đến *"một hệ thống kiểm tra cân bằng"*. Sử dụng những công cụ kiểm tra này, mọi người ở mọi cấp độ trong tổ chức được khuyến khích nhận diện những thước đo then chốt đối với sự thành công, và sau đó là đánh giá chúng hàng ngày, hàng tuần.

Đây là một ý rất quan trọng. Chính hành động nhận diện một số điểm hay một chỉ số đánh giá, và sau đó tập trung chú ý vào một lĩnh vực nào đó sẽ giúp bạn nâng cao được hiệu quả làm việc của mình trong lĩnh vực đó. Ví dụ, nếu một ai đó nói với bạn

trước cuộc họp rằng bạn sẽ được đánh giá dựa trên khả năng lắng nghe của bạn trong cuộc họp, thì kỹ năng lắng nghe của bạn sẽ được cải thiện một cách đáng kể chỉ trong vài phút ngắn ngủi. Bạn sẽ lắng nghe cẩn thận và chú tâm hơn nhiều trong suốt cuộc họp bởi vì bạn biết rằng hành vi này đang được theo dõi.

Tương tự như vậy, bất cứ lúc nào bạn chọn một mục tiêu, một hoạt động quan trọng và bắt đầu quan sát hay chú ý đến nó trong cuộc sống hàng ngày, thì hiệu quả hoạt động của bạn trong lĩnh vực đó sẽ được cải thiện.

Một trong những hành động hữu ích nhất mà bạn cần tiến hành trong sự nghiệp của mình là đặt ra những điểm mốc và tạo ra một hệ thống kiểm tra, những thước đo và kỳ hạn dành cho mọi nhiệm vụ then chốt mà bạn phải hoàn thành trên lộ trình tiến đến mục tiêu. Bằng cách này, bạn sẽ kích hoạt hệ thống cưỡng bức vô thức của chính mình. Hệ thống này sau đó sẽ động viên và dẫn dắt bạn ở cấp độ vô thức, để bạn có thể bắt đầu tiến hành công việc sớm hơn, làm việc chăm chỉ hơn, hiệu quả hơn và hoàn thành công việc đúng kỳ hạn.

PHẨM CHẤT THEN CHỐT

Có lẽ phẩm chất quan trọng nhất trong công việc là *"sự đáng tin cậy"*. Không gì có thể giúp bạn

nhận lương cao hơn và được thăng chức nhanh hơn là hoàn thành các công việc được giao một cách nhanh chóng, hoàn hảo và đúng thời hạn.

Dù mục tiêu của bạn là gì, hãy viết ra một danh sách tất cả các công việc mà bạn sẽ phải hoàn thành nếu muốn đạt được những mục tiêu đó. Xác lập kỳ hạn phải hoàn thành đối với từng công việc. Sau đó, hãy tập trung tuân thủ kỳ hạn công việc. Hãy đo lường sự tiến bộ của mình mỗi ngày. Biết tăng tốc hoặc chậm lại tiến độ khi cần thiết. Và luôn nhớ rằng bạn không thể nhắm đến một mục tiêu mà mình không thấy rõ. Càng tạo ra kỳ hạn rõ ràng, bạn sẽ càng hoàn thành công việc được nhiều hơn, nhanh hơn.

Một mục tiêu hay quyết định mà không có kỳ hạn hoàn thành chỉ đơn thuần là một viên đạn không có khả năng công phá. Nếu không thiết lập ra một kỳ hạn mà bạn cam kết tuân thủ, thì bạn cũng chỉ *"bắn vào không khí"* trong cuộc sống và công việc của mình.

Đôi khi mọi người hỏi rằng: *"Chuyện gì sẽ xảy ra nếu tôi xác lập kỳ hạn hoàn thành nhưng lại không hoàn thành được mục tiêu trong kỳ hạn đó?"*.

Rất đơn giản. Hãy xác lập một kỳ hạn khác và sau đó là kỳ hạn khác nếu cần thiết. Kỳ hạn hoàn thành chỉ là những ước lượng tốt nhất về thời điểm công việc được hoàn tất. Bạn càng thiết lập kỳ hạn chi

tiết và cố gắng tuân thủ chúng, bạn càng trở nên chính xác và giỏi hơn trong việc dự liệu thời gian cần thiết để hoàn thành những mục tiêu của mình sau này.

LÀM SAO ĐỂ ĂN MỘT CON VOI?

Bạn đã nghe ai hỏi câu này chưa: *"Làm sao có thể ăn một con voi?"*

Câu trả lời rất đơn giản: *"Mỗi lần cắn một miếng là xong".*

Phép ẩn dụ này cũng có thể áp dụng cho bạn khi muốn hoàn thành bất cứ mục tiêu lớn nào. Làm sao để hoàn thành một mục tiêu quá lớn? Bạn cứ hoàn thành nó từng bước, từng công việc, quyết định từng giải pháp trong từng thời điểm.

Hãy chia mục tiêu dài hạn của bạn thành những mục tiêu ngắn hạn hơn như qua từng năm, từng tháng, từng tuần và ngay cả từng giờ.

Để làm được việc này, trước tiên bạn hãy tự hỏi bản thân: *"Trong số những việc mình cần làm, điều gì có giá trị hơn tất cả?"*, rồi tập trung làm việc đó một cách tốt nhất. Cứ lần lượt như vậy.

CẢI TIẾN LIÊN TỤC VÀ KHÔNG NGỪNG

Nếu bạn muốn thu nhập của mình tăng lên một cách nhanh chóng, hãy thực hiện công việc của bạn

tốt hơn lên. Hãy nâng cao kiến thức trong lĩnh vực bạn đang theo đuổi, tận dụng mọi thời gian có thể để quan sát thực tế bên ngoài. Hãy tham gia những khóa học bổ sung nếu có điều kiện. Những hoạt động này sẽ đưa sự nghiệp của bạn vào con đường cao tốc. Khi bạn dành thêm một hoặc hai giờ mỗi ngày để tự hoàn thiện mình, tức là bạn đang tích lũy để thúc đẩy tạo ra những kết quả to lớn hơn.

GIỮ SỨC KHỎE VÀ THỂ HÌNH TỐT

Nếu bạn muốn giảm cân, một công thức rất đơn giản mà bạn có thể thực hiện đó là ăn điều độ hơn và luyện tập nhiều hơn.

Nếu khép mình vào kỷ luật để thực hiện những điều này, bạn sẽ nhanh chóng đạt được kết quả như ý muốn. Bạn hoàn toàn có thể làm chủ được tình trạng sức khỏe cũng như thể hình của mình. Đừng lo lắng về vấn đề này vì bạn có thể và có điều kiện để cải thiện mọi thứ khi bạn muốn. Vấn đề chỉ còn nằm ở tính kiên trì và thời gian bạn dành cho việc đó mà thôi.

TIẾT KIỆM

Nếu bạn muốn giàu có, hãy xem lại từng khoản chi tiêu của mình. Hãy đặt ra mục tiêu tiết kiệm 1 đô-la, 2 đô-la hoặc 3 đô-la mỗi ngày tùy theo thu

nhập của bạn. Hãy tạo một tài khoản tiết kiệm để cất giữ và đừng bao giờ sử dụng đến nó. Khi khoản tiền này lớn lên, hãy đầu tư nó một cách khôn ngoan vào các quỹ đầu tư được lựa chọn cẩn thận. Hãy tạo ra và luôn duy trì thói quen tiết kiệm trong cuộc sống.

Dần dần bạn sẽ quen và cảm thấy thoải mái hơn khi chi tiêu hợp lý với khoản tiền hiện tại. Khi thu nhập của bạn tăng, hãy tăng khoản tiền tiết kiệm lên. Trong vài tuần, vài tháng, vài năm, bạn sẽ để dành được một khoản tiền lớn mà sau này có thể sử dụng vào nhiều việc. Bạn sẽ nhanh chóng làm chủ được vấn đề tài chính của mình.

TẠO THÓI QUEN ĐỌC SÁCH

Nếu mỗi tối bạn dành ra 15 phút để đọc sách thay vì xem ti-vi, bạn sẽ đọc được khoảng 15 quyển sách mỗi năm. Sau 7 năm, bạn có thể đọc được khoảng 100 quyển sách. Bạn sẽ tiếp thu được vốn kiến thức rộng lớn và uyên bác từ những quyển sách bổ ích. Không có gì là khó khăn cả, mỗi ngày bạn chỉ cần bỏ ra 15 phút vào mỗi buổi tối trước khi đi ngủ mà thôi.

SỰ ĐO LƯỜNG VÀ QUẢN LÝ

Trong mỗi lĩnh vực của cuộc sống, hãy phân tích các hoạt động của mình một cách cẩn thận và

lựa chọn một con số cụ thể có khả năng xác định mức độ thành công của bạn trong lĩnh vực đó. Sau đó hãy tập trung mọi mặt vào con số cụ thể này.

Nếu bạn muốn khỏe mạnh hơn, bạn có thể tập trung vào lượng thời gian mỗi tuần bạn dành cho tập luyện thể thao, hoặc số lượng calorie bạn hấp thụ hàng ngày. Nếu bạn muốn tăng thu nhập, bạn có thể tập trung vào số tiền bạn kiếm được mỗi giờ hoặc khoản tiền bạn có thể tiết kiệm mỗi tháng. Nếu bạn muốn thành công trong bán hàng, bạn có thể tập trung vào số lượng cuộc gọi mỗi ngày, số lượng sản phẩm bán được hay quy mô đơn hàng nhận được hàng tháng. Nếu bạn muốn thành công trong các mối quan hệ, bạn có thể tập trung vào số thời gian bạn dành để gặp mặt trực tiếp những người quan trọng nhất trong cuộc đời bạn mỗi ngày hay mỗi tuần.

Bạn đã nghe câu thành ngữ: *"Cái gì có thể đo lường được cũng sẽ hoàn thành được"* chưa? Và cũng có câu thành ngữ khác: *"Những gì bạn không đo lường được, thì bạn sẽ không thể quản lý được"*. Khả năng xác lập những thước đo cụ thể đối với các mục tiêu, ghi nhận thông tin chính xác và theo dõi hiệu quả hoạt động của bạn hàng ngày sẽ đảm bảo rằng bạn có thể hoàn thành những mục tiêu của mình đúng như dự định hoặc cũng có thể hoàn thành sớm hơn.

ĐO LƯỜNG SỰ TIẾN BỘ CỦA BẢN THÂN

1. Xác định một thước đo mà bạn có thể sử dụng để theo dõi sự tiến bộ và thành công của mình trong từng lĩnh vực.

2. Xác định phần việc quan trọng nhất của bạn có ảnh hưởng đến thu nhập cũng như đo lường những hoạt động hàng ngày của bạn trong lĩnh vực đó.

3. Xác lập một khoản tiết kiệm và đầu tư tối thiểu cụ thể của bạn hàng ngày, hàng tuần, hàng tháng, và tự khép mình vào kỷ luật để thực hiện điều này.

4. Phân tích mọi mục tiêu lớn thành những phần nhỏ có thể đo lường và kiểm soát được, sau đó tập trung để hoàn thành từng phần trong một kỳ hạn nhất định.

5. Thiết lập điểm mốc, hệ thống đo lường, mục tiêu và kỳ hạn hoàn thành dành cho mỗi mục tiêu, sau đó tập trung vào những con số và thời gian đã xác định để theo dõi sự tiến bộ.

6. Hãy quyết tâm mỗi ngày hoàn thành ít nhất một phần cụ thể nào đó của một mục tiêu lớn, và đừng bao giờ để lỡ một ngày nào cả.

10
LOẠI BỎ TRỞ NGẠI

Người nào quan tâm đến sự thành công đều phải học cách xem thất bại là một phần tất yếu không thể tránh khỏi và có tính tích cực trong quá trình vươn đến đỉnh cao.

- Joyce Brothers

Theo bạn thì mỗi người cần cố gắng bao nhiêu lần để đạt được những mục tiêu của mình trước khi đầu hàng? Trung bình không đến 1 lần. Hầu hết mọi người đều buông xuôi trước khi thử cố gắng lần đầu tiên. Và lý do mà họ từ bỏ là vì tất cả những trở ngại, khó khăn, vấn đề và những điều cản trở đã bất ngờ xuất hiện ngay khi họ quyết định thực hiện một điều gì đó hoàn toàn mới mẻ.

Sự thực là những người thành công thường gặp nhiều thất bại hơn những người bình thường khác, ngay cả so với những người thường xuyên thất bại. Những người thành công luôn tìm cách thử nhiều

việc với nhiều lần khác nhau, thất bại, tự đứng lên, và thử lại lần nữa – cứ hết lần này đến lần khác, trước khi họ giành được thắng lợi cuối cùng. Trong khi đó, những người không thành công chỉ thử một vài điều hoặc không dám thử bất cứ điều gì và nhanh chóng muốn quay trở lại những điều quen thuộc mà họ từng làm trước đó.

THẤT BẠI TẠM THỜI

Bạn nên có sự chuẩn bị trước khả năng có thể sẽ thất bại và liên tiếp gặp trở ngại trước khi đạt được những mục tiêu của mình. Bạn nên xem thất bại và những trở ngại trước mắt là một phần trong cái giá phải trả trên con đường tiến đến thành công mà chắc chắn không sớm thì muộn bạn sẽ đạt được. Henry Ford đã từng nói rằng: *"Thất bại chỉ đơn thuần là một cơ hội để bắt đầu lại một cách thông minh hơn".*

Sau khi đã chuẩn bị sẵn sàng, bạn hãy quyết định về mục tiêu của mình và tự trả lời câu hỏi: Tại sao mình lại chưa đạt được mục tiêu đó? Điều gì đang trì kéo mình? Khoảng cách hiện tại giữa mình và mục tiêu còn bao xa?

Hãy nhận diện tất cả những trở ngại xuất hiện giữa vị trí hiện tại với các mục tiêu của bạn. Hãy viết ra mọi chi tiết, dù nhỏ nhất, mà bạn có thể nghĩ ra nếu chúng đang cản trở hoặc kìm hãm bạn tiến về phía trước.

TƯ DUY TRÊN PHƯƠNG DIỆN GIẢI PHÁP

Hãy nhớ rằng: *"Bạn sẽ trở thành điều mà bạn thường xuyên nghĩ đến nhất"*. Trong quá trình xử lý khó khăn và trở ngại, những người thành công có một cách tư duy đặc biệt mà chúng ta gọi là *"định hướng giải pháp"*.

Những người thành công thường xuyên nghĩ về giải pháp, trong khi những người khác kém thành công lại thường nghĩ đến khó khăn và trở ngại. Những người định hướng giải pháp luôn tìm cách vượt qua, đi vòng hay loại bỏ những cản trở đang ngáng đường họ. Còn người thất bại lúc nào cũng nghĩ đến các vấn đề của mình, ai hoặc điều gì đã gây ra chúng, họ cảm thấy buồn bực hay giận dữ ra sao, sự thiếu may mắn mà họ phải gánh chịu...

Dựa trên *"định hướng giải pháp"* chúng ta chỉ đơn giản trả lời câu hỏi: Chúng ta có thể giải quyết vấn đề này như thế nào? Và sau đó hành động để xử lý vấn đề.

Sẽ luôn có một số khó khăn giữa bạn và bất cứ mục tiêu nào mà bạn muốn hoàn thành. Đây chính là lý do tại sao thành công đôi khi còn được định nghĩa là *khả năng giải quyết vấn đề*. Sự lãnh đạo cá nhân là khả năng giải quyết vấn đề. Tính hiệu quả cũng vậy. Tất cả những người đã đạt được thành

công to lớn là những người đã phát triển được khả năng giải quyết vấn đề xuất hiện giữa họ và mục tiêu của mình.

GIẢI QUYẾT VẤN ĐỀ LÀ MỘT KỸ NĂNG

May mắn là khả năng giải quyết vấn đề lại là một kỹ năng, cũng giống như chạy xe đạp hoặc đánh máy chữ – nghĩa là bạn có thể rèn luyện. Bạn càng tập trung vào các giải pháp, thì giải pháp sẽ đến với bạn càng nhiều và càng tốt. Bạn càng giỏi nắm bắt tình hình, thì bạn sẽ càng có khả năng giải quyết các vấn đề phát sinh nhanh chóng. Khi bạn giải quyết vấn đề nhanh hơn và hiệu quả hơn, bạn sẽ dần quen và có đủ khả năng giải quyết các vấn đề lớn hơn.

Sự thực là bạn có khả năng giải quyết bất cứ vấn đề nào hoặc vượt qua bất cứ trở ngại nào trên con đường dẫn đến mục tiêu, nếu sự khao khát của bạn đủ mạnh. Bạn có đủ sự thông minh nội tại và khả năng cần thiết để vượt qua bất cứ khó khăn nào.

LÝ THUYẾT RÀNG BUỘC

Một trong những bước đột phá quan trọng nhất trong hoạt động tư duy của con người một vài thập kỷ qua được Eliyahu Goldratt mô tả trong quyển sách của mình có tựa đề *Mục tiêu* (The Goal) là *"lý*

thuyết ràng buộc". Lý thuyết này cho rằng giữa bạn và bất cứ điều gì mà bạn muốn hoàn thành luôn có một mối ràng buộc, hay còn gọi là yếu tố giới hạn, có thể quyết định kết quả mà bạn mong muốn.

Ví dụ, nếu bạn đang lái xe trên xa lộ và việc thi công đường sá đã thu hẹp mặt đường lại, tất cả các loại xe phải đi theo một làn xe duy nhất, thì điểm tắc nghẽn cổ chai này trở thành mối ràng buộc về tốc độ điều khiển xe của bạn, và quyết định phần lớn đến tốc độ của cả hành trình.

Khi hoàn thành bất cứ mục tiêu lớn lao nào, sẽ luôn xảy ra tình trạng ràng buộc hoặc tắc nghẽn mà bạn phải vượt qua. Nhiệm vụ của bạn là phải nhận diện nó một cách chính xác, sau đó tập trung tất cả nỗ lực của mình nhằm làm giảm nhẹ sự ràng buộc then chốt đó. Khả năng xử lý yếu tố giới hạn này có thể giúp bạn tiến lên phía trước nhanh hơn bất cứ điều gì khác.

QUY TẮC 80/20

Quy tắc 80/20 cũng áp dụng cho những ràng buộc giữa bạn và các mục tiêu của mình. Trong quy tắc này, 80% các ràng buộc của bạn có nguồn gốc từ chính bên trong bản thân bạn. Chỉ có 20% các ràng buộc là từ bên ngoài, do những con người và tình huống khác quyết định. Nói một cách khác, chính bản thân bạn là một vật cản trở lớn, quyết định tốc

độ mà bạn có thể đạt được trong bất kỳ mục tiêu nào bạn đã định ra cho mình.

Đối với hầu hết mọi người, điều này thật khó chấp nhận. Nhưng những người thành công thường quan tâm nhiều hơn đến *điều gì* đúng, hơn là *người nào* đúng. Những người thành công quan tâm nhiều hơn đến sự thực của tình huống và những điều mà họ có thể làm để giải quyết vấn đề, hơn là quan tâm đến việc bảo vệ bản ngã (cái tôi) của mình.

NHÌN VÀO CHÍNH MÌNH

Hãy tự hỏi rằng: Điều gì đang tồn tại bên trong mình và đang kìm hãm bản thân mình? Hãy nhìn sâu vào bên trong con người bạn và nhận diện những ràng buộc quan trọng trong cá tính, tính khí, kỹ năng, khả năng, thói quen, sự giáo dục, hoặc kinh nghiệm - có thể chúng đang cản trở bạn đạt đến những mục tiêu. Hãy hỏi và thành thực với chính mình.

Những trở ngại chính giữa bạn và mục tiêu thường do tinh thần gây ra. Chúng thiên về tâm lý và cảm xúc. Và bạn phải bắt đầu xử lý chính những cản trở tinh thần này nếu muốn đạt được mọi thứ trong khả năng.

HAI TRỞ NGẠI LỚN

Hai trở ngại lớn đối với thành công là sự sợ hãi

và sự nghi ngờ. Trước hết là tất cả những nỗi sợ hãi: sợ thất bại, sợ nghèo khó, sợ thua lỗ, sợ xấu hổ, sợ bị từ chối... có thể làm bạn chùn bước, không dám thử bất cứ cơ hội nào ngay từ ý nghĩ ban đầu. Đó là lý do tại sao mọi người thường khó có thể hoàn thành một mục tiêu mới nào. Ngay khi nghĩ đến mục tiêu, những nỗi sợ này tràn ngập tâm trí họ, và dập tắt hoàn toàn sự khát khao của họ giống như một xô nước tạt lên đám lửa nhỏ.

Trở ngại tinh thần thứ hai, cũng liên quan với nỗi sợ, chính là sự nghi ngờ về khả năng của chính mình. Chúng ta thường so sánh bản thân một cách bất lợi so với những người khác và nghĩ rằng những người khác giỏi hơn, thông minh hơn và có năng lực hơn mình. Chúng ta thường nghĩ rằng: *"Mình không giỏi đến mức ấy"*. Chúng ta nghĩ mình không đủ khả năng và trình độ thấp kém trong khi những thách thức thì quá lớn.

LÒNG DŨNG CẢM VÀ SỰ TỰ TIN

May mắn là bạn có thể gạt bỏ cả nỗi nghi ngờ và sự sợ hãi. Mức độ dũng cảm và tự tin của bạn càng cao, thì mức độ sợ hãi và nghi ngờ trong bạn càng thấp, và những cảm xúc tiêu cực này càng có ít tác động đến hiệu quả làm việc và hành vi của bạn.

Cách thức mà bạn có thể sử dụng để tăng lòng dũng cảm và sự tự tin là thông qua kiến thức và kỹ

năng. Hầu hết sự sợ hãi và nghi ngờ đều phát sinh từ sự ngu dốt và cảm giác thiếu một năng lực nào đó. Khi học được nhiều điều cần thiết để đạt được mục tiêu, bạn sẽ cảm thấy ít sợ hãi mà sẽ dũng cảm và tự tin hơn.

Cũng giống như việc lần đầu học lái xe. Có lẽ bạn sẽ cảm thấy cực kỳ căng thẳng, lo lắng và sẽ phạm rất nhiều lỗi. Bạn có thể bắt đầu một cách loạng choạng và trở thành mối nguy hiểm đối với chính bản thân mình và người khác. Nhưng theo thời gian, khi bạn đã làm chủ được kiến thức và kỹ năng của việc lái xe, bạn sẽ thuần thục hơn và sự tự tin của bạn tăng lên.

TÌNH TRẠNG KHÔNG TỰ LỰC

Tiến sĩ Martin Seligman của Đại học Pennsylvania đã trải qua 25 năm nghiên cứu về hiện tượng mà ông gọi là *"tình trạng không tự lực"*. Điều mà Seligman kết luận sau khi phỏng vấn và theo dõi thái độ của hàng ngàn người là hơn 80% dân số mắc phải tình trạng này ở một mức độ nào đó, và đôi khi chúng nằm ở mức rất cao.

Những người mắc phải tình trạng không tự lực thường cảm thấy bản thân không đủ khả năng đạt được những mục tiêu đề ra hoặc không thể tự cải thiện cuộc sống của chính mình. Biểu hiện phổ biến nhất của tình trạng không tự lực được thể hiện qua cụm từ *"Tôi không thể"*. Bất cứ khi nào nạn nhân của

tình trạng trên nhận một cơ hội, một khả năng hay một mục tiêu mới nào đó, ngay lập tức họ đáp lại rằng *"Tôi không thể"*. Sau đó, họ tiếp tục tìm đủ mọi lý do để né tránh không tham gia vào những kế hoạch ấy.

"Tôi không thể tiến lên trong sự nghiệp của mình. Tôi không thể kiếm được việc làm nào tốt hơn. Tôi không thể dành thời gian để học tập. Tôi không thể tiết kiệm tiền được. Tôi không thể giảm cân được. Tôi không thể khởi nghiệp. Tôi không kiếm được công việc nào khác để có thêm thu nhập. Tôi không thể thay đổi hay cải thiện các mối quan hệ của mình. Tôi không thể kiểm soát được thời gian của mình".

Khi suy nghĩ và nói ra như thế, họ đã tự đóng cánh cửa tiềm năng của mình lại. Nó làm "đoản mạch" bất cứ nỗ lực hay khát khao nào trong việc xác lập một mục tiêu mới hoặc thay đổi mọi việc theo bất cứ chiều hướng nào. Một sự đúc kết nổi tiếng của Henry Ford là: *"Dù tin rằng bạn có thể làm được hay không thể làm được một điều gì đó, bạn đều đúng".*

KHẮC PHỤC TÌNH TRẠNG KHÔNG TỰ LỰC

Tình trạng không tự lực phát sinh từ sự chỉ trích mang tính phá hoại ở thời niên thiếu, những trải nghiệm tiêu cực trong quá trình trưởng thành, và những thất bại khi bước vào đời. Cách thức để bạn

vượt qua khuynh hướng tự nhiên của việc xem thường bản thân mình là xác lập những mục tiêu nhỏ, lập ra kế hoạch và luôn cố gắng hoàn thành chúng hàng ngày. Bằng cách này, bạn sẽ dần phát triển được lòng dũng cảm và sự tự tin. Khi bạn tự tin vào bản thân và khả năng của mình, bạn có thể xác lập những mục tiêu khác lớn hơn. Theo thời gian, những nỗi sợ hãi và sự nghi ngờ của bạn sẽ giảm đi, lòng dũng cảm và sự tự tin của bạn tăng lên và trở thành những yếu tố tác động thúc đẩy tư duy của bạn.

"TRUNG KHU THOẢI MÁI"

Trở ngại về tinh thần tiếp theo mà bạn cần phải vượt qua chính là *"trung khu thoải mái"*. Nhiều người đã rơi vào trạng thái tự mãn với hoàn cảnh hiện tại của họ. Họ cảm thấy quá mãn nguyện với công việc, các mối quan hệ và tình hình tài chính của mình đến nỗi không muốn thực hiện bất cứ thay đổi nào, ngay cả những thay đổi giúp họ phát triển tốt hơn.

"Trung khu thoải mái" là một trở ngại rất lớn đối với những tham vọng, khát khao, quyết tâm và sự thành đạt. Khi điều này xảy ra cùng lúc với tình trạng không tự lực, thì gần như là hết cách để thúc đẩy sự tiến bộ của bản thân. Đừng để điều này xảy ra với bạn.

XÁC LẬP NHỮNG MỤC TIÊU THÁCH THỨC

Cách duy nhất giúp bạn tránh được *"trung khu thoải mái"* và tình trạng không tự lực là xác lập những mục tiêu lớn lao, thách thức. Bạn hãy phân tích những mục tiêu này thành những nhiệm vụ cụ thể, thiết lập kỳ hạn và không ngừng nỗ lực hoàn thành. Giống những tảng băng trôi bị vỡ ra khi mùa xuân đến, sự trì trệ và uể oải do tình trạng không tự lực và *"trung khu thoải mái"* gây ra sẽ sớm bị phá bỏ. Bạn bắt đầu tiến bộ nhanh hơn, tăng tốc trong hành động để hoàn thành những mục tiêu trong khả năng của mình.

SẮP XẾP THEO THỨ TỰ ƯU TIÊN

Sau khi đã lập ra một danh sách những trở ngại đang ngáng đường bạn hoàn thành những mục tiêu lớn lao của mình, hãy sắp xếp chúng theo thứ tự ưu tiên. Đâu là trở ngại lớn nhất? Nếu được chọn lựa để loại bỏ một trở ngại lớn khỏi hành trình của mình, thì bạn sẽ chọn điều gì?

Nhà tư vấn quản lý Ian Mitroff đã có những quan sát rất thú vị liên quan đến việc giải quyết vấn đề và loại bỏ trở ngại. Ông nói: *"Dù đó là vấn đề gì đi nữa, thì bạn hãy xác định nó theo một vài cách khác nhau trước khi quyết định cố gắng giải quyết nó. Hãy*

lưu ý đến bất cứ vấn đề nào chỉ có một cách định nghĩa, hoặc chỉ có một giải pháp".

Khi bạn đặt câu hỏi liên quan đến mục tiêu của mình: *"Tại sao mình chưa đạt được cái đích đó?"*, câu trả lời nào xuất hiện trong tâm trí bạn? Điều gì đang ngăn trở bạn? Chính tại thời điểm này bạn phải xem xét kỹ lưỡng để xác định chính xác trở ngại trước khi tiến hành các bước loại bỏ chúng.

TIẾN HÀNH PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH

Đây là quá trình tìm ra giải pháp cho những vấn đề mà chúng ta đang vướng mắc bằng cách đặt và trả lời các câu hỏi có liên quan. Đối với các doanh nghiệp, chúng tôi thường bắt đầu bằng mục tiêu tăng gấp đôi lợi nhuận với câu hỏi: *"Tại sao lợi nhuận, hay thu nhập của tôi không cao gấp hai lần mức hiện tại?"*. Bằng việc lặp đi lặp lại câu hỏi này, chúng ta sẽ dần tìm được câu trả lời rõ ràng và đúng với thực tại của bản thân.

Sau đây là ví dụ cho một quá trình đặt và trả lời câu hỏi:

- *"Chúng ta không đạt được mục tiêu doanh số"*. Chúng ta cần có giải pháp nào để giải quyết vấn đề này?

- *"Doanh số mỗi nhân viên bán ra không đủ lớn khi tính bình quân mỗi khách hàng"*. Có giải pháp nào nữa mà chúng ta chưa nghĩ đến không?

- *"Quảng cáo của chúng không thu hút đủ lượng khách hàng"*. Còn điều gì khác có thể giải quyết vấn đề này?

Và bạn có thể thấy, bất cứ trở ngại nào khi được đưa ra một cách rõ ràng đều có một lộ trình hành động hoàn toàn khác biệt để giải quyết. Nếu chúng ta không đạt mục tiêu doanh số, giải pháp của chúng ta là gia tăng số lượng đơn hàng. Nếu doanh số tính trên mỗi khách hàng không đủ lớn, thì giải pháp của chúng ta là gia tăng quy mô đơn hàng theo từng khách hàng. Nếu quảng cáo của chúng ta không thu hút đủ lượng khách hàng, giải pháp của chúng ta là cải thiện chất lượng quảng cáo bằng một cách nào đó.

KHÔNG NGỪNG NGHIÊN CỨU SÂU HƠN

Bạn có thể tìm hiểu sâu hơn vào vấn đề mình đang gặp phải bằng cách phân tích tỉ mỉ từng khía cạnh của vấn đề. Chẳng hạn như:

- *Khách hàng của chúng ta không mua nhiều như mong đợi.* Vậy, còn điều gì có thể là vấn đề cần giải quyết?

- *Khách hàng của chúng ta không mua hàng thường xuyên như mong đợi*. Vấn đề nào đang chi phối mà chúng ta có thể giải quyết?

- *Nhân viên kinh doanh của chúng ta không đạt được doanh số như mục tiêu đề ra*. Như vậy, ngoài việc cải

thiện sâu rộng chất lượng của lực lượng bán hàng thông qua quá trình tuyển dụng, đào tạo và quản lý hiệu quả hơn thì chúng ta còn cần chú ý vào vấn đề gì?

- *Khách hàng của chúng ta đang hướng sang sử dụng sản phẩm của các đối thủ cạnh tranh*. Tình huống này buộc bạn phải đặt ra câu hỏi: "Khách hàng nhìn thấy giá trị hay lợi ích nào khi mua hàng từ đối thủ cạnh tranh của chúng ta? Chúng ta cần cải thiện điều gì để thu hút lại khách hàng?

- Chúng ta không đạt được lợi nhuận như mục tiêu đề ra. Còn điều gì chúng ta chưa thực hiện để có thể gia tăng lợi nhuận?

- Chi phí bán hàng trung bình của chúng ta quá cao. Vậy thì vấn đề đằng sau đó là gì? Có điều gì cần chúng ta giải quyết?

Và cứ thế tiếp tục. Mỗi định nghĩa mới về một vấn đề sẽ làm phát sinh những cách thức khác nhau để hoàn thành mục tiêu dài hạn mà bạn đã đề ra.

LÀM SAO ĐỂ TĂNG THU NHẬP

Để làm được việc này, bạn hãy nghĩ tới các vấn đề liên quan và đặt câu hỏi tương ứng:

- Mình chưa kiếm được tiền đúng khả năng của mình. Còn điều gì mình cần phải làm?

- Mình chưa đóng góp giá trị đúng mức để được

trả lương cao hơn. Mình cần đóng góp thêm điều gì khác nữa?

- Mình chưa làm tốt những công việc được giao để có thể nhận được mức lương tương xứng hơn. Mình cần cải thiện điều gì?

- Mình chưa sử dụng thời gian hiệu quả trong lúc làm việc. Mình cần giải quyết vấn đề này như thế nào?

- Mình chẳng làm việc gì có ích hơn ngoài việc xem truyền hình vào buổi tối, vui chơi với bạn bè vào cuối tuần, và mình cũng ít khi đọc sách hay học tập gì có thể giúp mình nâng cao kỹ năng trong công việc.

Bây giờ thì bạn đã tìm ra được vấn đề *thực sự* của mình rồi đấy! Hãy xác định rõ ràng những điều cần làm để thay đổi hoàn cảnh hiện tại.

XEM TRỞ NGẠI NHƯ MỘT MỤC TIÊU

Sau khi đã xác định được trở ngại chủ yếu đang kìm hãm mình, bạn hãy biến trở ngại đó thành một mục tiêu tích cực. Ví dụ, bạn có thể nói rằng: *"Mục tiêu của tôi là không ngừng nâng cao kỹ năng và khả năng để có thể lọt vào Top 10 nhân viên xuất sắc nhất trong lĩnh vực của mình"*.

Sau đó, bạn hãy lập ra một danh sách tất cả các bước mà bạn cần tiến hành để nâng cao kỹ năng và khả năng của mình, cải thiện cách quản lý thời gian,

gia tăng hiệu quả, năng suất làm việc, và thúc đẩy doanh số cho công ty của bạn.

Bạn thiết lập kỳ hạn hoàn thành và những biện pháp cho mỗi bước tiến hành. Rồi bạn lựa chọn một nhiệm vụ chính yếu và hành động ngay lập tức. Kể từ lúc này trở đi, bạn hoàn toàn chịu trách nhiệm đối với cam kết của mình. Bạn trở thành người làm chủ công việc của chính mình. Hãy áp dụng kỷ luật và thúc đẩy bản thân thực hiện những việc cần thiết để đạt được những mục tiêu đã xác lập cho bản thân.

Được thể hiện rõ ràng trên giấy như thế, các bài tập nhận diện trở ngại và xác lập mục tiêu nhằm loại bỏ trở ngại sẽ giúp bạn kiểm soát được cuộc đời mình.

Với việc duy trì cam kết đối với sự quyết tâm đã đặt ra, bạn gần như có thể bảo đảm đi đến thành công sau cùng và đạt được hầu như bất cứ mục tiêu nào mà bạn định.

QUAN TÂM ĐẾN SỰ CHÍNH XÁC

Nếu bạn có bất kỳ câu hỏi hay mối bận tâm nào về tính chính xác của thông tin trong các vấn đề đang quan tâm, hãy thảo luận nó với một người nào đó mà bạn biết rõ và tin tưởng. Hãy dẹp bỏ cái tôi của mình sang một bên và luôn mời gọi những thông tin phản hồi hay lời phê bình trung thực.

Sau khi bạn đã nắm rõ vấn đề hay trở ngại của

mình, những ý tưởng, cơ hội và câu trả lời sẽ tự đến với bạn từ nhiều nguồn khác nhau. Bạn sẽ bắt đầu thu hút các loại nguồn lực – có thể xuất phát ngay từ nội tại hoặc đến từ môi trường xung quanh – có khả năng giúp bạn vượt qua khó khăn, trở ngại, và tiến nhanh về phía mục tiêu mà bạn đã đề ra.

MỌI VẤN ĐỀ ĐỀU CÓ THỂ GIẢI QUYẾT

Có một bài thơ đại ý như sau: *"Đối với mọi vấn đề dưới vầng thái dương, đều sẽ có một giải pháp hoặc cũng có thể chẳng có giải pháp nào. Nếu có, hãy tìm kiếm nó. Ngược lại, bạn đừng bao giờ bận tâm"*.

Đối với mọi vấn đề hay trở ngại thường sẽ có một giải pháp nào đó tồn tại ở đâu đó quanh bạn. Nhiệm vụ của bạn là phải nắm thật rõ điều gì quyết định tốc độ đạt được mục tiêu của mình và sau đó tập trung dành thời gian và nỗ lực để giảm thiểu sự ràng buộc đó. Nhờ việc nhận diện và loại bỏ những trở ngại của mình, bạn thường tiến bộ rất nhanh và chỉ trong vài tháng là có thể thực hiện được lượng công việc mà hầu hết những người khác phải mất một vài năm.

LOẠI BỎ TRỞ NGẠI

1. Nhận diện một mục tiêu lớn mà chưa hoàn thành của bản thân và tự hỏi: *"Tại sao mình vẫn chưa đạt được mục tiêu này? Điều gì đang kìm hãm mình?"*. Hãy liệt kê tất cả các nguyên nhân bạn có thể nghĩ ra.

2. Kiểm tra chính bản thân mình và xét xem có phải sự sợ hãi và nghi ngờ của bạn chính là những trở ngại lớn nhất hay không.

3. Nhận diện những ràng buộc và những yếu tố giới hạn ngay trong chính bản thân cũng như trong môi trường bạn đang sống, bởi vì chúng quyết định tốc độ hoàn thành mục tiêu của bạn.

4. Tìm hiểu kỹ hơn những vấn đề liên quan đến các trở ngại đang gặp phải và tự hỏi: *"Mình còn điều gì cần giải quyết?"*.

5. Xác định giải pháp tốt nhất của bạn như một mục tiêu, thiết lập kỳ hạn hoàn thành, lên kế hoạch hành động, và sau đó nỗ lực thực hiện kế hoạch này. Hãy tập trung thực hiện hàng ngày cho đến khi vấn đề được giải quyết hoặc trở ngại được loại bỏ.

11

TRỞ THÀNH CHUYÊN GIA TRONG LĨNH VỰC CỦA MÌNH

Người phi thường đơn giản cũng là người bình thường nhưng biết suy nghĩ, ước mơ và chọn những lĩnh vực mang lại thành công.

- Melvin Powers

Một phẩm chất của những người thành công là ở một thời điểm nào đó trong sự nghiệp, họ quyết định *"dành hết tâm huyết cho sự hoàn hảo"*. Họ quyết tâm trở thành người giỏi nhất trong lĩnh vực của mình. Họ chấp nhận trả mọi giá, hy sinh bất cứ điều gì và dành tất cả thời gian cần thiết để trở nên giỏi hơn trong lĩnh vực mà họ đã chọn. Và kết quả là họ vượt xa số đông những người làm việc trung bình, họ đã tự đưa mình lên một vị trí mới với những thành quả mới.

SỰ THẤU HIỂU KỲ DIỆU

Tôi lớn lên với một thời niên thiếu khó khăn và một thành tích học tập đáng buồn, nên lúc trưởng thành tôi luôn cảm thấy mình kém cỏi và hay tự ti về bản thân. Tôi cảm thấy mình không giỏi ở bất cứ lĩnh vực nào. Nếu có làm được một điều gì đó tốt đẹp thì tôi cũng vội vàng loại nó ra khỏi suy nghĩ và xem đó chỉ như là một sự tình cờ hay may mắn ngẫu nhiên. Trong nhiều năm, tôi tự xem mình là một người trung bình, hoặc thậm chí dưới trung bình, trong bất cứ công việc nào mà tôi thực hiện.

Rồi một ngày, tôi bất ngờ thấu hiểu một điều hết sức kỳ diệu. Tôi nhận ra rằng hầu như những người thuộc nhóm 10% hàng đầu trong lĩnh vực của họ đều bắt đầu ở vị trí thuộc nhóm 10% kém nhất. Những người hiện đang làm việc rất hiệu quả thì trước đây cũng đã từng làm việc không ra gì. Những người đang đi tiên phong trong các lĩnh vực trước đây cũng chỉ là những người thường rớt lại phía sau. Quan trọng hơn nữa là tôi chợt nhận ra rằng bất cứ điều gì mà người khác đã làm, trong phạm vi hợp lý, tôi cũng có thể làm được. Và điều này hóa ra là có thực đối với hầu hết tất cả mọi người.

Chẳng có ai giỏi hơn bạn và cũng chẳng có ai thông minh hơn bạn. Mọi người chỉ giỏi hơn hay thông minh hơn trong từng lĩnh vực khác nhau. Hơn nữa, tất cả các kỹ năng trong đời sống là đều có

thể học tập. Những người đang làm việc giỏi hơn trong một số lĩnh vực nào đó là vì họ đã học được trước bạn những kỹ năng thiết yếu, và biết phối hợp với nhiều kỹ năng khác. Nếu bạn không đạt được những gì người khác đang đạt được, chỉ đơn giản là bạn chưa học được những kỹ năng ấy.

QUY LUẬT THÉP VỀ SỰ TỰ PHÁT TRIỂN

Đây là một nhận thức đột phá khác đối với tôi: *Bạn có thể học được bất cứ điều gì cần thiết để đạt được những mục tiêu mà bạn đã thiết lập cho mình*. Sẽ không có giới hạn thực sự nào đối với những gì bạn có khả năng đạt được, ngoại trừ những giới hạn mà bạn tự đặt ra. Nếu bạn quyết tâm trở thành người xuất sắc thuộc nhóm 10% hàng đầu trong lĩnh vực của mình, chẳng có gì trên đời này có thể ngăn trở bạn đạt được mục tiêu đó, ngoại trừ chính bản thân bạn.

Điều đó có dễ dàng không? Dĩ nhiên là không! Tôi chưa bao giờ nghĩ nó sẽ dễ dàng. Mọi việc đều cần nhiều thời gian và công sức mới có thể hoàn thành. Nhưng những việc đó đều có thể làm được, nếu bạn có đủ khát khao và sẵn sàng kiên trì đến phút cuối cùng.

Chuyên gia trong lĩnh vực động viên tinh thần Les Brown nói rằng: *"Để đạt được một điều gì đó mà trước đây bạn chưa bao giờ đạt được, bạn phải trở thành*

một mẫu người mà bạn chưa bao giờ như thế trước đây".

Triết gia người Đức Johann Wolfgang von Goethe thì nói: *"Để có được nhiều thành công hơn, trước hết bạn phải là người có giá trị nhiều hơn".*

Nếu bạn đã quyết tâm trở thành một trong những người giỏi nhất trong lĩnh vực của mình, câu hỏi duy nhất bạn cần trả lời là: *"Làm sao mình có thể đạt được điều đó?".* Điều quyết định cuộc đời bạn không phải là tài năng bẩm sinh mà chính là sự cống hiến và tính kiên trì. Bạn có quyền và được phép làm chủ chính mình thông qua những quyết định đúng đắn về bản thân.

GIÁO DỤC VÀ THÀNH CÔNG

Trong một nghiên cứu về các thành viên trong nhóm Fortune 400 (bao gồm 400 người giàu nhất thế giới do tạp chí Fortune danh tiếng của Mỹ bầu chọn) được tiến hành vài năm trước đây, các nhà nghiên cứu khám phá ra rằng một người bỏ học từ trung học và vươn lên nhóm Fortune 400 có tài sản trung bình nhiều hơn 333 triệu đô-la so với những người đã tốt nghiệp đại học hay cao đẳng.

Lý do tôi nêu điều này ra là vì có nhiều người cảm thấy mình khó có thể thành công trong sự nghiệp khi kết quả học tập không tốt hoặc bỏ học giữa chừng. Hãy nhớ rằng trong số những người giàu nhất, thành công nhất ở Mỹ cũng như trên toàn thế

giới luôn có những người không đạt kết quả cao trong thời gian học tập ở trường.

Hãy nhớ lại câu hỏi: *"Làm thế nào ăn hết con voi?"* và câu trả lời: *"Cứ ăn từng miếng một"*. Bạn hoàn toàn có thể hoàn thiện dần từng kỹ năng một và vươn lên để trở thành người xuất sắc nhất trong lĩnh vực của mình.

TÀI SẢN TĂNG GIÁ HAY GIẢM GIÁ?

Sự thực là khối lượng kiến thức và kỹ năng hiện tại của bạn đang trở nên lỗi thời với tốc độ phát triển nhanh chóng của xu thế mới. Trước đây tôi cũng đã nêu ra rằng "khả năng thu nhập" của bạn có thể là một tài sản có giá trị và nó có thể tăng giá hoặc giảm giá, tùy vào việc bạn có thường xuyên nâng cấp hay để mặc cho nó giảm sút. Đây chính là lựa chọn của bạn.

Và điều tốt đẹp là khi bạn tiến hành bồi bổ kiến thức và kỹ năng của mình một cách mạnh mẽ - cũng giống như bạn đang tham gia một cuộc chạy đua. Nếu bạn không ngừng cố gắng và nỗ lực hàng ngày - bạn sẽ vươn lên vị trí dẫn đầu và chắc chắn sẽ chiến thắng.

QUYẾT ĐỊNH LỰA CHỌN NGHỀ NGHIỆP

Tôi có một người bạn là luật sư cho một công ty nhỏ. Cha anh ấy là một luật sư nên anh đã chọn

trường luật khi vào đại học. Sau khi tốt nghiệp, anh bắt đầu làm việc trong ngành luật cùng với những bạn bè và đồng sự của mình. Nhưng ngay sau đó, anh nhận ra rằng mình không thích hợp với ngành luật. Anh quyết định chuyển sang lĩnh vực kinh doanh.

Lúc này, anh mới 26 tuổi. Mặc dù phải đối mặt với sự chống đối rất mạnh mẽ từ những người thân, anh vẫn quyết tâm đến Đại học Harvard tham gia chương trình đào tạo MBA. Và 4 năm sau, anh đã tốt nghiệp bằng MBA Harvard mà nhiều người thèm muốn.

Anh quay lại quê nhà và phỏng vấn ở nhiều công việc khác nhau, cuối cùng chấp nhận vị trí quản lý tập sự trong một hãng hàng không đang rất phát triển. Lựa chọn đó sau này hóa ra là một lựa chọn nghề nghiệp hoàn hảo. Chỉ trong 10 năm, anh ấy trở thành chủ tịch của hãng hàng không này và có thu nhập cao gấp 10 lần so với những luật sư giỏi nhất cùng khóa với anh những năm trước đó. Anh đã trở thành một trong những nhà quản lý trẻ nhất đang điều hành một công ty tiếng tăm trong nước.

Điều gần như không thể tránh khỏi là nghề nghiệp của bạn sẽ thay đổi liên tục khi bạn trưởng thành. Bạn phải thường xuyên tìm hiểu cặn kẽ và suy nghĩ về các kỹ năng cũng như năng lực bạn cần phải có để có thể thành công hơn.

NHẬN DIỆN NHỮNG LĨNH VỰC MANG LẠI KẾT QUẢ QUAN TRỌNG

Như tôi đã nêu từ trước, mọi công việc đều bao gồm khoảng 5 - 7 lĩnh vực mang lại kết quả quan trọng. Ví dụ, trong kinh doanh, 7 lĩnh vực kết quả quan trọng gồm: (1) thăm dò, (2) thiết lập quan hệ, (3) nhận diện nhu cầu, (4) trình bày giải pháp, (5) trả lời những phản hồi, (6) hoàn tất giao dịch, và (7) bán hàng và được khách hàng tin tưởng.

Nếu bạn hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh, bạn nên lấy thang điểm từ 1 đến 10 để đánh giá cho chính mình.

Sau khi bạn đã cho điểm trong 7 lĩnh vực này, bạn nên nhờ một người khác kiểm tra và đánh giá lại để kết quả chính xác và khách quan hơn.

Dù điểm đánh giá cuối cùng của bạn là bao nhiêu chăng nữa, thì sau đó bạn cũng phải chọn ra lĩnh vực kỹ năng quan trọng yếu nhất và tập trung trau dồi kỹ năng đó cho đến khi nó được cải thiện.

TĂNG TỐC

Một câu hỏi tuyệt vời dành cho sự nghiệp của bạn từ nay trở đi là: Kỹ năng nào, nếu được khai thác và thực hiện một cách hoàn hảo sẽ tác động tích cực nhất đến sự nghiệp của bạn? Đây chính là điểm bạn cần tập trung cho sự phát triển cá nhân và nghề nghiệp.

Nếu bạn cảm thấy hoàn toàn không chắc chắn đối với câu trả lời, hãy hỏi những người xung quanh, họ sẽ giúp bạn nhận ra những điều mà chính bạn chưa nhận thấy. Bạn phải tìm ra câu trả lời chính xác cho câu hỏi này và sau đó nỗ lực tập trung cải thiện chúng.

Nó sẽ trở thành mục đích lớn lao cụ thể để bạn phát triển cá nhân và nghề nghiệp. Hãy viết nó ra giấy, thiết lập kỳ hạn hoàn thành, lập kế hoạch, hành động theo kế hoạch, và sau đó nỗ lực để rèn luyện kỹ năng này ngày một tốt hơn.

Khi các kỹ năng của bạn đã trở nên hoàn thiện, hãy tiếp tục đặt câu hỏi cho mình: Bây giờ thì kỹ năng nào sẽ có ích nhiều nhất đối với mình? Và dù câu trả lời của bạn là gì đi nữa thì hãy tập trung phát triển kỹ năng đó cho đến khi bạn đạt được sự hoàn hảo nhất.

NHÀ ĐIỀU HÀNH XUẤT SẮC

Nếu bạn nằm trong đội ngũ quản lý, có 7 lĩnh vực mang kết quả then chốt sẽ xác định sự thành công hay thất bại trong công việc của bạn. Chúng là: (1) hoạch định, (2) tổ chức, (3) sắp xếp nhân sự, (4) ủy quyền, (5) giám sát, (6) đánh giá, và (7) báo cáo.

Tất cả những người quản lý thành công đều xuất sắc trong tất cả các lĩnh vực này. Một sự yếu

kém nghiêm trọng trong bất cứ lĩnh vực nào trên đây đều có thể phá hỏng khả năng thành công trong công việc của bạn.

Ví dụ, nếu bạn xuất sắc trong mọi công việc quản lý, nhưng kỹ năng ủy quyền kém, nó sẽ kìm hãm con đường thăng tiến của bạn. Tôi đã từng làm việc với nhiều nhà quản lý yếu kém trong công tác ủy quyền, đến nỗi nhiều khi họ chẳng hoàn thành được công việc nào cả. Cuối cùng họ bị sa thải bởi vì những thiệt hại mà họ gây ra cho những việc liên quan.

Hãy tự cho điểm mình theo thang điểm 10 trong mỗi lĩnh vực kết quả then chốt này. Hãy hỏi những người xung quanh bạn để nhờ họ đánh giá một cách khách quan. Và hãy tỏ ra thành thực.

THIẾT LẬP MỤC TIÊU CẢI THIỆN BẢN THÂN

Sau khi bạn đã xác định lĩnh vực kết quả then chốt mà bạn muốn và cần phải cải thiện nhất, hãy xây dựng nó thành một mục tiêu, lập kế hoạch, xác định tổ chức đánh giá và xác lập kỳ hạn hoàn thành. Sau đó, hãy tập trung cải thiện bản thân bạn trong lĩnh vực đó hàng ngày. Trong một tuần, một tháng, hay một năm, bạn sẽ dần hoàn thiện hơn trong lĩnh vực kỹ năng đó. Bạn sẽ trở thành một chuyên gia trong lĩnh vực của mình.

CHẤP NHẬN BẢN THÂN

Một trong những quyển sách về kinh doanh phổ biến nhất trong những năm gần đây có tựa đề là *Hãy khám phá sức mạnh của bạn vào lúc này!* (Now, discover your strengths!), quyển sách được tiếp nối từ một quyển bán chạy hơn trước đó là *Trước hết, hãy phá vỡ mọi quy luật!* (First, break all the rules!). Kết luận chung của cả hai quyển sách này là: *"Mọi người không thay đổi"*.

Bạn được sinh ra với một số kỹ năng, năng lực, khuynh hướng, điểm mạnh, điểm yếu và tài năng nhất định. Chúng xuất hiện từ khi bạn ra đời và dần trở nên rõ ràng khi bạn bước vào độ tuổi thiếu niên. Chúng không thay đổi nhiều trong những quãng đời của bạn.

Một trong những bước quan trọng nhất mà bạn cần thực hiện trong sự nghiệp của mình là phải nhận diện được những lĩnh vực mà bạn giỏi, hoặc bạn có thể rèn luyện để trở nên giỏi, và sau đó dành hết tâm trí để trở thành người xuất sắc trong lĩnh vực đó.

Mary Parker Follett, một nhà tư vấn quản lý trong những năm 1920 đã từng viết rằng: *"Phương hướng tốt nhất để cưỡi ngựa là theo hướng nó đang đi"*. Cách thức tốt nhất để phát triển bản thân mình chính là hướng phát triển của những tài năng và mối quan tâm tự nhiên. Jim Cathcart, một tác giả và diễn giả, cũng đã khuyên chúng ta: *"Hãy nuôi dưỡng bản*

tính tự nhiên của mình". Đây là một lời khuyên hết sức quan trọng mà bạn cần nhớ trong suốt sự nghiệp của mình.

Bạn sinh ra trên mặt đất này với những tài năng và năng lực đặc biệt làm cho bạn là người độc nhất và khác biệt với tất cả những người khác. Trong suốt cuộc đời mình, bạn sẽ nhận thấy rằng mình bị cuốn hút vào một lĩnh vực hoạt động mà những tài năng và năng lực đặc biệt của bạn giúp bạn đạt được nhiều mục tiêu hơn và thích thú với những điều bạn đang thực hiện ở một cấp độ cao hơn bất cứ những điều gì khác. Một trong những mục tiêu vĩ đại nhất của bạn trong cuộc sống là nhận diện và tách biệt một hoặc hai kỹ năng mà bạn có thể làm tốt hơn, cảm thấy thích thú hơn bất cứ điều gì khác, để sau đó tập trung trở thành người xuất sắc trong những lĩnh vực này.

NHẬN DIỆN TÀI NĂNG ĐẶC BIỆT CỦA BẠN

Nhà thơ Longfellow(*) từng viết rằng: *"Bi kịch lớn nhất của con người là khi đi xuống nấm mồ mà tài năng vẫn chưa được đánh thức".*

Bạn có thể vật lộn hàng năm trời với một công việc không phù hợp và sau đó lại tìm được bản thân

(*) Henry Wadsworth Longfellow (1807-1882) là nhà thơ Mỹ, tác giả của nhiều tập thơ nổi tiếng: The song of Hiawatha (Bài ca về Hiawatha), A Psalm of life (Bản thánh ca cuộc đời)...

mình trong một lĩnh vực tuyệt vời, bạn tiến bộ rất nhanh chỉ trong một vài năm, hơn những gì mà bạn đã tạo ra được trong 20 năm trước đó.

Những triệu phú thành công từ hai bàn tay trắng thường nói rằng: *"Tôi chưa từng làm việc một ngày nào trong đời mình"*. Những gì họ đã làm là tìm ra điều mà họ thực sự hứng thú, và sau đó họ tập trung toàn lực để thực hiện điều đó.

Có 8 cách để bạn nhận diện và xác định những khả năng đặc biệt của bản thân và lĩnh vực phù hợp với bạn nhất.

Trước hết, bạn sẽ luôn là người giỏi nhất và hạnh phúc nhất khi làm những điều mà bạn yêu thích. Nó giúp bạn thể hiện được những tố chất tốt nhất của mình, bên cạnh đó bạn nhận được sự hài lòng và sảng khoái rất nhiều khi tham gia những công việc như vậy.

Thứ hai, dường như bạn có năng lực tự nhiên để làm tốt công việc trong lĩnh vực đó.

Thứ ba, năng lực này mang đến thành công và hạnh phúc trong cuộc đời bạn. Từ thời niên thiếu, nó đã là niềm đam mê và mang lại cho bạn những phần thưởng cũng như sự khen ngợi từ những người khác.

Thứ tư, bạn cảm thấy dễ dàng, thoải mái khi học và thực hiện nó.

Thứ năm, nó luôn cuốn hút và làm cho bạn phấn khích. Bạn thích nghĩ về nó, đọc về nó, nói về nó và tìm hiểu thêm về nó. Dường như nó thu hút bạn như ngọn lửa thu hút con thiêu thân.

Thứ sáu, bạn thích học thêm để nâng cao hiểu biết và ngày càng giỏi hơn trong lĩnh đó. Bạn có một niềm khát khao thực sự muốn trở nên vượt trội trong lĩnh vực này.

Thứ bảy, bạn có thể tập trung cao độ vào công việc mà quên hết cả mọi thứ xung quanh.

Thứ tám, bạn thực sự ngưỡng mộ và tôn trọng những người giỏi trong cùng lĩnh vực với bạn. Bạn muốn giống họ, muốn tiếp xúc thường xuyên và ganh đua với họ.

KHOẢNG CÁCH MỘT KỸ NĂNG

Đây là một quy luật: có thể bạn chỉ cần thêm một kỹ năng nữa là có thể nhân đôi năng suất, hiệu quả làm việc và thu nhập của mình. Có thể bạn chỉ cần nâng cấp kỹ năng của mình trong một lĩnh vực để có thể sử dụng tất cả những kỹ năng khác ở một cấp độ cao hơn.

Hãy nhớ rằng tất cả những kỹ năng kinh doanh đều có thể học được. Những kỹ năng kinh doanh không xác định theo di truyền. Nếu bạn cần học bất cứ kỹ năng kinh doanh nào để hiện thực hóa và sử

dụng tối đa năng lực của mình, bạn có thể học nó bằng cách luyện tập và thường xuyên sử dụng chúng.

SỰ HOÀN HẢO LÀ MỘT HÀNH TRÌNH

Có một câu châm ngôn lâu đời rằng: *"Bất cứ điều gì đáng làm tốt đều đáng làm kém ngay từ đầu".* Không phải sự rèn luyện làm cho nó hoàn hảo, mà là sự chuyên tâm mới làm cho nó cuối cùng trở thành hoàn hảo.

Bất cứ khi nào bạn bắt đầu làm một điều gì mới, bạn có thể thoải mái nghĩ rằng mình sẽ làm nó không tốt. Bạn sẽ cảm thấy vụng về và lúng túng lúc đầu. Bạn sẽ cảm thấy không thích hợp và kém cỏi. Bạn sẽ cảm thấy mình thiếu năng lực. Nhưng đây chính là cái giá mà bạn phải trả trước khi đạt được sự hoàn hảo, và cái giá đó thường liên quan đến quá trình hoàn thiện một kỹ năng khó khăn nào đó mà bạn cần nắm bắt.

CÔNG THỨC 3 + 1

Công thức 3 + 1 là công thức giúp bạn hoàn thiện bất cứ kỹ năng nào cần thiết một cách đơn giản và hiệu quả trong mọi trường hợp. Trước hết, hãy thu thập các kiến thức trong lĩnh vực kỹ năng đó hàng ngày, chỉ cần 15 – 30 phút cũng được. Kiến thức là sự tích lũy. Bạn càng đọc và học tập nhiều,

bạn sẽ càng cảm thấy tự tin ở khả năng hoàn thành công việc của mình.

Thứ hai, bạn vẫn có thể thu thập kiến thức, lắng nghe các chương trình giáo dục đào tạo về lĩnh vực mình quan tâm khi bạn di chuyển. Một người bình thường trung bình mất khoảng 500 – 1000 giờ mỗi năm cho quá trình di chuyển. Hãy tận dụng cả thời gian di chuyển thành thời gian học tập. Bạn có thể trở thành một trong những người có kiến thức sâu rộng nhất trong lĩnh vực của mình chỉ bằng cách nghe các chương trình như vậy khi di chuyển, thay vì chỉ nghe nhạc.

Thứ ba, hãy tham dự các buổi hội thảo và thuyết trình trong lĩnh vực bạn quan tâm. Nhiều người đã thay đổi hoàn toàn cuộc đời chỉ sau khi tham dự một buổi hội thảo 1 hoặc 2 ngày về một chủ đề quan trọng nào đó.

Và yếu tố cuối cùng là hãy thực hành những điều bạn học được ngay khi có cơ hội. Mỗi khi bạn nghe được một ý tưởng hay, hãy hành động theo ngay. Một người có thể lắng nghe một ý tưởng và hành động theo nó ngay sẽ có giá trị hơn một người nghe cả trăm ý tưởng mà không chịu hành động.

THỰC HÀNH TẠO NÊN SỰ HOÀN HẢO

Bạn càng thực hành điều mình học được nhiều bao nhiêu, thì bạn càng nhanh chóng nắm vững lĩnh vực ấy bấy nhiêu. Bên cạnh đó, khi bạn thực hành nhiều, sự tự tin sẽ càng phát triển trong bạn, bạn càng nhanh chóng vượt qua được cảm giác kém cỏi thiếu tự tin trong lĩnh vực đó.

Ngay từ lúc này, hãy hạ quyết tâm gia nhập vào nhóm 10 người giỏi nhất trong lĩnh vực của bạn. Hãy xác định xem họ là ai, họ thu nhập ở mức nào, và họ làm điều gì khác với bạn. Xác định những kiến thức và kỹ năng đặc biệt mà họ đã phát triển và quyết tâm phát triển chúng cho chính bạn. Nên nhớ rằng bất cứ điều gì mà người khác có thể làm, trong phạm vi hợp lý, bạn cũng có thể làm được. Chẳng có ai giỏi hơn bạn và cũng chẳng có ai thông minh hơn bạn. Điều gì người khác có thể đạt được thì bạn cũng có thể đạt được, chỉ cần bạn xem nó là một mục tiêu và làm việc nỗ lực để đạt được điều ấy. Không có giới hạn nào mà bạn không thể vượt qua.

TRỞ THÀNH CHUYÊN GIA TRONG LĨNH VỰC CỦA BẠN

1. Ngay hôm nay hãy quyết định gia nhập nhóm 10 người dẫn đầu trong lĩnh vực của bạn. Hãy thể hiện một cam kết suốt đời, vươn đến sự hoàn hảo.
2. Nhận diện những lĩnh vực mang đến kết quả then chốt trong công việc, những điều mà bạn *"tuyệt đối, tích cực"* cần phải làm tốt để thành công.
3. Nhận diện lĩnh vực yếu nhất của bạn và khởi động một dự án *"tự hoàn thiện"* để trở nên xuất sắc trong lĩnh vực này.
4. Xác định kiến thức bổ sung bạn sẽ cần để vươn lên nhóm dẫn đầu trong lĩnh vực của bạn, sau đó phát triển một kế hoạch tìm kiếm kiến thức đó.
5. Định hướng cho việc học tập suốt đời. Hãy đọc sách, nghe nhạc, tham gia các khóa học và các buổi hội thảo, sau đó chuyển chúng thành hành động càng nhanh càng tốt.

12

KẾT GIAO VỚI NHỮNG NGƯỜI PHÙ HỢP

Quan điểm của bạn về cuộc sống, sự đánh giá giá trị bản thân bạn phần lớn chịu ảnh hưởng từ môi trường xung quanh. Toàn bộ sự nghiệp của bạn có thể được điều chỉnh, định hình, và đúc kết bởi đặc tính của những người mà bạn tiếp xúc hàng ngày.

- Orison Swett Marden

Mọi việc trong cuộc sống và công việc đều liên quan đến *các mối quan hệ*. Mọi việc bạn đạt được hay thất bại đều có liên quan đến những người khác theo một cách nào đó. Khả năng hình thành những mối quan hệ với người khác trong các giai đoạn cuộc sống và sự nghiệp của bạn sẽ là yếu tố then chốt có tính quyết định đến thành công và thành tựu của bạn, và nó cũng có tác động mạnh mẽ đến tốc độ bạn có thể hoàn thành các mục tiêu của mình.

Càng có nhiều mối quan hệ tích cực, bạn sẽ càng có khả năng thành công trong mọi việc mà bạn cố gắng. Một người, tại một thời điểm phù hợp, ở một nơi phù hợp, có thể mở ra một cánh cửa cho bạn, có thể thay đổi cuộc đời bạn và giúp bạn rút ngắn thời gian hoàn thành mục tiêu.

KHÔNG AI THÀNH CÔNG MỘT MÌNH

Một phần quan trọng trong việc xác lập mục tiêu là bạn phải nhận diện những người, nhóm người và tổ chức mà bạn có thể cần sự giúp đỡ của họ trong quá trình chinh phục mục tiêu. Để hoàn thành bất kỳ mục tiêu nào, bạn sẽ cần đến sự giúp đỡ của rất nhiều người. Họ là ai?

Có ba loại người mà bạn cần đến sự hỗ trợ và hợp tác trong những giai đoạn sắp tới. Đó là những người bên trong và xung quanh công ty bạn, gia đình và bạn bè của bạn, và những người thuộc các nhóm hay tổ chức xã hội. Bạn cần phát triển một chiến lược nhằm thu hút quan hệ với từng nhóm một cách hiệu quả nhất.

NHỮNG MỐI QUAN HỆ THEN CHỐT

Hãy bắt đầu bằng việc xác định: Ai là những người quan trọng nhất đối với công việc của bạn? Bạn có kế hoạch gì để phát triển những mối quan hệ

chất lượng cao hơn đối với họ? Hãy viết ra một danh sách những người làm việc bên trong hay bên ngoài tổ chức của bạn – sếp, đồng nghiệp, đồng sự, thuộc cấp, và đặc biệt là khách hàng, nhà cung cấp hay đối tác. Ai trong số những người này có khả năng lớn nhất giúp đỡ hay cản trở bạn hoàn thành mục tiêu?

NHẬN DIỆN KHÁCH HÀNG

Một người được nhận diện là khách hàng của bạn khi bạn phải dựa vào họ để thành công hay tiến bộ trong công việc. Một khách hàng cũng có thể được định nghĩa là bất cứ người nào có quan hệ tác động qua lại với bạn theo một cách nào đó. Với cách hiểu thế này, hầu hết mọi người xung quanh bạn đều là một khách hàng theo một nghĩa nào đó.

Ví dụ, sếp bạn là một khách hàng trực tiếp tại công ty. Khả năng thỏa mãn yêu cầu của sếp sẽ có tác động rất lớn đến tương lai, thu nhập và sự nghiệp của bạn hơn bất cứ khả năng nào mà bạn có. Nếu bạn làm thất vọng tất cả những người khác nhưng sếp bạn lại cảm thấy thích việc bạn làm, bạn sẽ an toàn và đảm bảo được công việc của mình. Nếu bạn làm hài lòng tất cả những người bên trong và bên ngoài công ty, nhưng sếp của bạn lại không hài lòng về bạn, vấn đề này có thể làm *"nghẽn"* tương lai của bạn.

CHIẾN LƯỢC DỊCH VỤ KHÁCH HÀNG

Một trong những chiến lược tốt nhất mà bạn có thể sử dụng là lập ra một danh sách tất cả mọi vấn đề mà bạn tin rằng bạn được tuyển dụng để thực hiện. Hãy trả lời câu hỏi: *"Tại sao mình lại được trả lương?"* và viết ra tất cả các đáp án có khả năng làm thỏa mãn câu hỏi này. Sau đó, hãy mang danh sách này đến chỗ sếp bạn và nhờ ông/bà ấy tổ chức lại danh sách này theo thứ tự ưu tiên cần thiết. Điều gì quan trọng nhất đối với sếp bạn? Điều quan trọng thứ hai là gì? Điều quan trọng thứ ba? Và cứ thế.

Kể từ thời điểm đó về sau, hãy khép mình vào kỷ luật để tập trung vào công việc.

HAI PHẨM CHẤT QUAN TRỌNG ĐỂ THĂNG TIẾN

Trong một khảo sát do tạp chí *Success* tiến hành vài năm trước, 104 vị giám đốc điều hành (CEO) đã được giới thiệu về 20 phẩm chất của một nhân viên lý tưởng và được yêu cầu chọn yếu tố quan trọng nhất. 86% các nhà điều hành cao cấp đã chọn ra 2 yếu tố được xem là quan trọng nhất mà họ mong nhân viên mình có: Trước tiên là khả năng thiết lập được công việc ưu tiên cần thực hiện, tách biệt những điều thích hợp khỏi những điều không thích hợp. Thứ hai là khả năng hoàn thành công việc nhanh chóng, linh hoạt.

Điều này chứng tỏ rằng, chẳng có gì có thể giúp bạn nhiều hơn trong sự nghiệp của mình bằng cách tạo ra uy tín về năng lực trong công việc.

THỰC HIỆN NHỮNG CÔNG VIỆC KHÔNG PHÙ HỢP?

Nhiều người làm việc rất chăm chỉ trong lĩnh vực của mình, nhưng họ không muốn tiến hành những công việc mà họ không thích hoặc do người khác yêu cầu. Đôi khi những quyết định này lại dẫn đến hậu quả không như mong muốn. Việc cởi mở và sẵn sàng làm nhiều công việc khác nhau theo chế độ ưu tiên có thể giúp bạn xây dựng thêm uy tín cho mình, đặc biệt nếu đó là công việc sếp yêu cầu và được đặt vào vị trí ưu tiên số 1.

Khi nhận bất cứ công việc nào, mà cảm thấy mình vẫn có khả năng hoàn thành, hãy nhanh chóng tiến hành công việc. Chẳng có gì có thể làm cho sếp bạn hài lòng hơn là có được những trợ thủ năng động có khả năng hoàn thành công việc một cách nhanh chóng. Hãy cố gắng trở thành người như vậy.

NHỮNG KHÁCH HÀNG QUAN TRỌNG KHÁC

Đồng nghiệp - những người có quan hệ với công việc của bạn, cũng là những khách hàng của bạn.

Hãy trao đổi với từng người trong số họ và hỏi họ liệu bạn có thể giúp gì cho họ hay không. Đồng thời, hỏi họ liệu có bất cứ công việc gì mà bạn có thể làm nhiều hơn hay ít đi, bất cứ việc gì bạn nên bắt đầu hay dừng thực hiện mà có thể giúp cho công việc của họ tốt hơn?

Sự thực là mọi người thường nghĩ về bản thân và về công việc của riêng mình. Bất cứ lúc nào bạn đề nghị giúp đỡ để họ làm việc tốt hơn hay nhanh hơn, họ sẽ rất cởi mở và sẵn sàng giúp bạn sau này. Quy luật Nhân – Quả không phải là quy luật Quả – Nhân. Rõ ràng có trật tự định sẵn cho quy luật này. Trước hết bạn hãy *"cho"*, sau đó bạn có thể *"nhận"*. Trước hết bạn *"gieo hạt"*, sau đó bạn sẽ được *"thu hoạch"*.

Bạn nên tìm kiếm mọi cơ hội để có thể giúp người khác hoàn thành tốt công việc của họ. Mọi nỗ lực mà bạn thực hiện nhằm giúp đỡ những người khác sẽ quay trở lại với bạn bằng một cách nào đó, vào một thời điểm nào đó, và thường là khi bạn ít mong đợi nhất.

Hãy phát triển uy tín của bạn như một người *"sẵn sàng cho"*, cũng như luôn khát khao thành công.

Hãy tìm cách để trở thành một nguồn lực quý giá, đáng tin cậy đối với những người xung quanh bạn, và họ sẽ tự động tìm cách giúp đỡ cũng như ủng hộ bạn khi bạn cần.

HÃY LÀ MỘT THÀNH VIÊN TÍCH CỰC TRONG NHÓM

Có lẽ phẩm chất quan trọng nhất mà bạn có thể phát triển để hướng tới thành công lâu dài trong công việc chính là tính tích cực khi hoạt động trong nhóm. Trong một cuộc nghiên cứu kéo dài nhiều năm ở Đại học Stanford, người ta khám phá ra rằng khả năng hoạt động hiệu quả của nhóm phụ thuộc rất nhiều vào sự năng động của từng thành viên trong nhóm đó.

Điểm rất thú vị là nếu số thành viên năng động chiếm khoảng 20% trong nhóm thì họ có thể thực hiện 80% công việc của nhóm, trong khi 80% thành viên còn lại chỉ đóng góp rất ít trong các kế hoạch và rất hiếm khi đưa ra ý kiến hay tự nguyện làm bất cứ điều gì. Nhiệm vụ của bạn là lọt vào số 20% thành viên tích cực.

Để trở thành một thành viên tích cực trong nhóm, hãy luôn tham dự các cuộc họp với sự chuẩn bị chu đáo. Hãy mạnh dạn bày tỏ ý kiến và đặt câu hỏi. Hãy tích cực tham gia vào công việc đã được phân công. Và khi bạn đề nghị làm một điều gì đó, hãy thực hiện một cách nhanh chóng và hoàn hảo để thể hiện vai trò, giá trị của mình.

SỰ TIN CẬY

Bạn có thể tạo ra một trường năng lượng tích cực và có sức hút quanh mình bằng cách xây dựng uy tín của một người đáng tin cậy trong công việc. Điều nhận được đó là bạn sẽ được giao nhiều việc quan trọng hơn, thẩm quyền cao hơn và phần thưởng tương xứng hơn.

Hãy dành thời gian để tìm hiểu cấp dưới và những người có thứ bậc thấp hơn bạn trong cơ cấu tổ chức của công ty. Hãy nói chuyện và quan tâm đến họ. Hãy đưa ra đề nghị giúp đỡ nếu bạn có thể làm được. Hãy luôn quan tâm khen ngợi và công nhận thành quả làm việc của họ. Bạn sẽ nhận được những kết quả đáng kinh ngạc.

ĐẦU TƯ VÀO HOẠT ĐỘNG XÂY DỰNG QUAN HỆ

Trong một tổ chức, người nào có mối quan hệ thân thiện với hầu hết mọi người trong tổ chức sẽ nhanh chóng vươn lên đỉnh cao. Ban đầu, dường như việc xây dựng các mối quan hệ sẽ tốn rất nhiều thời gian. Nhưng chúng sẽ đem lại kết quả đầy giá trị và xứng đáng qua thời gian.

Bên cạnh đó, bạn cũng nên mở rộng quan hệ với những người khác trong cùng ngành và với những nhà quản lý ngành. Những người điều hành

và bán hàng chuyên nghiệp thành công nhất thường xuyên kết nối với những bạn đồng ngành và cả những người bạn hoạt động trong các lĩnh vực khác. Họ không ngừng mở rộng các mối quan hệ trong nghề nghiệp và tình bạn.

Hãy thử nhìn vào những doanh nghiệp trong cộng đồng của bạn. Hãy chọn một hoặc hai tổ chức có những người có thể có ích cho bạn trong những năm sắp tới. Hãy tham dự các buổi họp của họ và giới thiệu bản thân bạn để họ biết đến. Một khi bạn đã nghĩ sẽ rất có ích khi trở thành thành viên của một trong những tổ chức này, hãy đăng ký tham gia và bắt đầu tham dự mọi cuộc hội thảo của họ.

Sau đó, hãy tình nguyện làm những công việc được phân công. Ngay cả khi công việc này không được trả lương, chúng vẫn có thể mang lại cho bạn một cơ hội làm việc cùng và thể hiện khả năng trước những người quan trọng khác và họ có thể giúp bạn trong sự nghiệp về sau.

TƯ DUY VÀ HOẠCH ĐỊNH DÀI HẠN

Bạn nên có tầm nhìn dài hạn đối với sự nghiệp của mình. Khi đọc một tờ báo địa phương, hãy liệt kê danh sách những người nổi tiếng trong khu vực bạn đang sống và làm việc. Hãy thu thập tên, chức danh và công việc của 100 người nổi bật nhất trong thành phố của bạn.

Khi bạn có đầy đủ những thông tin này, hãy viết cho mỗi người một bức thư và gởi cho họ một thứ gì đó như một quyển sách, một bài thơ, một tờ báo, hay bất cứ điều gì có thể kích thích sự quan tâm của họ, dựa trên những gì mà bạn đã đọc được về họ.

Mỗi khi bạn nhìn ra một lý do nào đó để giao thiệp với mọi người, hãy gởi cho họ một bức thư ngắn. Đôi khi, tôi gọi một cuộc điện thoại hoặc viết một lá thư cho một nhà quản lý vừa được báo chí nhắc tới cùng việc họ làm. Thường thì tôi không thể liên lạc hay trò chuyện trực tiếp được. Nhưng tôi tiếp tục *"gieo hạt"*, và không sớm thì muộn cũng đạt được một điều gì đó. Cuối cùng tôi cũng gặp được những người quan trọng trong các dịp giao tế xã hội hoặc trong công việc, và họ sẽ nhớ rằng tôi đã gởi cho họ một bức thư vào tuần trước, tháng trước, hay năm trước.

Một trong những khách hàng của tôi đã nhớ ra rằng tôi đã viết cho ông ấy một lá thư hơn 3 năm trước đó khi chúng tôi lần đầu tiên gặp nhau ở một hội thảo. Ông ấy hỏi: *"Chẳng phải anh là người đã viết cho tôi một lá thư về vấn đề... hay sao?"*. Sau đó, chúng tôi thường xuyên trao đổi với nhau, gặp gỡ nhau, và rồi chúng tôi đã hợp tác cùng nhau.

HÃY BIẾT CHO ĐI

Có một quy luật là: *"Bạn càng sẵn sàng cho đi mà không mong đợi sự đền đáp, thì bạn sẽ càng nhận được nhiều hơn từ những nguồn bạn không ngờ tới"*.

Chẳng có nỗ lực nào là vô ích khi bạn cố gắng mở rộng các mối quan hệ của mình. Như những hạt giống, các mối quan hệ cũng cần có thời gian ươm mầm khác nhau. Một số mối quan hệ sẽ mang lại kết quả ngay lập tức, nhưng cũng có những mối quan hệ bạn phải sẵn sàng làm quen với hai từ *"kiên nhẫn"*.

Tiến sĩ David McClelland ở Đại học Harvard đã nghiên cứu về phẩm chất và đặc trưng của những người thành công trong xã hội. Điều mà ông khám phá ra là sự lựa chọn *"nhóm tham chiếu"* – những người mà bạn thường giao thiệp – chính là yếu tố quan trọng nhất trong việc quyết định sự thành công hay thất bại của một người hơn bất cứ yếu tố nào khác. Trong khi đó, Zig Ziglar(*) cũng từng nói rằng: *"Nếu bạn muốn bay cao như đại bàng, bạn không thể cứ mãi bới đất như gà tây".*

Vì vậy, hãy giao thiệp với những nhóm người mà bạn ưa thích, ngưỡng mộ, tôn trọng và muốn trở thành một người như vậy trong tương lai. Sự lựa chọn nhóm tham chiếu có định hướng mục tiêu, có tinh thần tích cực có thể tạo ra những xung lực mạnh mẽ thúc đẩy sự nghiệp của bạn.

(*) Zig Ziglar: Một trong những diễn giả, đồng thời là tác giả viết về đề tài sống đẹp có ảnh hưởng lớn ở Mỹ. First News đã in hai quyển sách nổi tiếng của ông" Hẹn bạn trên đỉnh thành công" (See you at the top) và "Nghệ thuật bán hàng bậc cao" (Secrets of closing the sale).

ĐIỂM XOAY CHUYỂN

Ở mọi điểm xoay chuyển trong cuộc đời bạn, thường sẽ có một ai đó xuất hiện để chỉ dẫn bạn hướng đi, đóng hay mở cửa cho bạn hoặc sẽ giúp đỡ bạn theo một cách nào đó. Baron de Rothschild(*) đã viết rằng: *"Đừng phí thời gian cho những mối quan hệ vô bổ"*. Nếu bạn thực sự muốn trở thành người giỏi nhất và hướng đến những vị trí hàng đầu trong lĩnh vực của mình, thì đừng nên phí phạm thời gian quý báu cho những người sống không định hướng. Bạn phải đặt ra những tiêu chuẩn cao trong các mối quan hệ với bạn bè, đồng nghiệp, và sẵn sàng từ chối sự thỏa hiệp.

Nhiều người rơi vào những mối quan hệ xấu và hình thành những tình bạn vô bổ khi mới khởi nghiệp. Điều này là bình thường và tự nhiên khi tuổi đời còn quá trẻ và thiếu kinh nghiệm. Nhưng sẽ khó tha thứ nếu cứ tiếp tục ở một vị thế kìm hãm sự phát triển tiềm năng lớn lao của bản thân. Lựa chọn những người mà bạn giao thiệp sẽ mang lại hiệu quả tác động rất lớn đối với mục tiêu bạn đã vạch ra cho mình.

NHỮNG MỐI QUAN HỆ QUAN TRỌNG NHẤT

Nhóm người thứ ba mà bạn có thể nhận được sự hỗ trợ và hợp tác chính là gia đình và bạn bè của

(*) Baron de Rothschild (1909-2007): Doanh nhân, người được xem là "vua tài chính" của nước Pháp.

bạn. Benjamin Disraeli(*) đã từng nói rằng: *"Chẳng có thành công nào trong đời sống cộng đồng có thể bù đắp cho thất bại trong gia đình"*.

Điều quan trọng là bạn phải đầu tư tất cả thời gian và tình cảm cần thiết nhằm xây dựng và duy trì cuộc sống gia đình có chất lượng cao. Khi cuộc sống gia đình bạn vững chắc và an toàn, với những mối quan hệ ấm áp, yêu thương, bạn sẽ tập trung để làm tốt hơn mọi việc khác ở thế giới bên ngoài.

Ngược lại, nếu có điều gì trục trặc phát sinh trong cuộc sống gia đình do sự thiếu quan tâm hay bỏ bê, không sớm thì muộn nó sẽ ảnh hưởng tiêu cực đến những kết quả trong công việc. Chúng có thể hủy hoại sự nghiệp của bạn.

NHỮNG THÁI CỰC CÓ CHỦ ĐỊNH

Nếu bạn phải nỗ lực làm việc để xây dựng sự nghiệp cho mình, một điều chắc chắn rằng bạn phải thảo luận và giải thích điều này rõ ràng với những người trong gia đình. Trong sự nghiệp của bạn, bạn sẽ phải sử dụng *"những thái cực có chủ định"*. Bởi vì, trong quá trình theo đuổi mục tiêu của mình, có lúc bạn phải dành rất nhiều thời gian cho công việc, các kế hoạch mà không dành đủ thời gian cho những người thân.

(*) Benjamin Disraeli (1804-1881): Nhà văn Anh, thuộc trường phái lãng mạn.

"Những thái cực có chủ định" là định hướng để bạn thảo luận với các thành viên trong gia đình, cho họ hiểu được điều gì đang diễn ra và tại sao bạn lại cố gắng làm điều đó. Hãy sắp xếp để đền bù cho họ về sau bằng cách nghỉ phép hay đi du lịch với gia đình. Nó giúp bạn cân bằng cuộc sống.

TRỞ THÀNH CHUYÊN GIA THIẾT LẬP QUAN HỆ

Sau khi đã xác định những người, nhóm người hay tổ chức mà bạn cần sự hỗ trợ và hợp tác để đạt được mục tiêu của mình, hãy quyết tâm trở thành một chuyên gia thiết lập các mối quan hệ. Hãy luôn đối xử với mọi người thật tử tế, nhã nhặn và thân thiện. Và luôn ghi nhớ quy tắc vàng: Hãy làm cho người khác những điều mà bạn muốn họ làm cho mình.

Nói chung, chiến lược đơn giản nhất là đối xử với mọi người mà bạn gặp, dù ở nhà hay ở công ty, như thể họ là *"khách hàng triệu đô"*.

Hàng ngày, hãy tìm cách giảm nhẹ áp lực và giúp người khác làm công việc của họ tốt hơn và sống hòa nhã hơn. Điều này sẽ xây dựng nên một kho chứa tình cảm tích cực dành cho bạn, và nó sẽ trở nên hữu ích đối với bạn trong một thời gian dài về sau.

KẾT GIAO VỚI NHỮNG NGƯỜI PHÙ HỢP

1. Lập ra danh sách những người quan trọng nhất trong công việc của bạn. Nghĩ ra một kế hoạch để xây dựng mối quan hệ tốt đẹp hơn.

2. Lập một danh sách những người quan trọng nhất trong cuộc sống của bạn. Xác định loại quan hệ mà bạn muốn phát triển với họ và những điều bạn cần làm để đạt được điều đó.

3. Nhận diện những nhóm và tổ chức có ích trong cộng đồng cũng như trong lĩnh vực hoạt động của bạn. Hãy gọi điện và sắp xếp thời gian để tham gia nếu bạn thấy điều đó là cần thiết và có ích cho bản thân.

4. Lập danh sách những người có vị trí cao nhất trong cộng đồng hay trong lĩnh vực của bạn, và lập kế hoạch để xây dựng mối quan hệ với họ.

5. Tìm kiếm mọi cơ hội để mở rộng những quan hệ xã hội hay kinh doanh của bạn. Xây dựng cầu nối trong các mối quan hệ bằng cách gởi thư, thiệp, fax, email thăm hỏi lẫn nhau và tận dụng mọi cơ hội để kết nối quan hệ.

13

LẬP KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG

Sự kỹ lưỡng là đặc điểm chung của tất cả những người thành công. Thiên tài là nghệ thuật đón nhận những nỗi đau vô tận. Tất cả những thành tựu vĩ đại đều có đặc điểm chung là sự cẩn trọng tối đa, sự chịu đựng vô hạn, sự tập trung đến mọi chi tiết.

- Elbert Hubbard

Khả năng thiết lập mục tiêu và lên kế hoạch hoàn thành chính là kỹ năng cơ bản dẫn đến thành công. Chẳng có kỹ năng nào khác có thể giúp bạn nhiều hơn trong việc phát huy tiềm năng của mình nhằm đạt được mọi điều bạn có thể hoàn thành.

Tất cả những thành tích lớn ngày nay đều là *"những công việc đa tác vụ"*. Chúng thường bao gồm một loạt hành động thực hiện theo một cách cụ thể nhằm đạt được kết quả có ý nghĩa nào đó. Ngay cả một điều đơn giản như chuẩn bị một món ăn trong

nhà bếp theo một công thức nấu ăn cũng là một công việc đa tác vụ. Khả năng làm chủ kỹ năng hoạch định và hoàn thành những công việc đa tác vụ của bạn sẽ cho phép bạn đạt được nhiều hơn hầu hết những người khác, và có ý nghĩa quyết định sự thành công của bạn.

Mục đích của việc hoạch định là giúp bạn chuyển mục đích lớn lao đã xác định của bạn thành một *"dự án"* đa tác vụ, được hoạch định với những bước đi cụ thể – khởi đầu, diễn biến và kết thúc – với những kỳ hạn chính và phụ rõ ràng. May mắn là bạn có thể học tập và làm chủ kỹ năng này thông qua sự luyện tập. Kỹ năng này sẽ làm cho bạn trở thành một trong những người làm việc có hiệu quả và có khả năng gây tác động lớn trong công việc hay tổ chức của bạn. Bạn càng luyện tập nhiều thì bạn càng trở nên giỏi kỹ năng này.

PHỐI HỢP CÁC YẾU TỐ CẤU THÀNH KẾ HOẠCH

Trong những chương trước, bạn đã nhận diện và tập hợp được tất cả những yếu tố cần thiết để lập ra kế hoạch nhằm đạt được một hoặc nhiều mục tiêu của mình. Bây giờ thử điểm lại những điều bạn đã có có thể giúp bạn tiến đến hoàn thành mục tiêu đề ra:

1. Bạn đã có một tầm nhìn rõ ràng về kết quả cuối cùng, về mục tiêu lý tưởng, dựa trên

những giá trị của chính mình. Bạn biết mình muốn điều gì và tại sao bạn lại muốn điều đó.

2. Bạn đã viết ra những mục tiêu của mình, sắp xếp chúng theo thứ tự ưu tiên, và lựa chọn mục đích lớn lao cụ thể của mình.

3. Bạn đã hình thành những tiêu chí và tiêu chuẩn để theo dõi sự tiến bộ của mình. Bạn đã xác lập cả những kỳ hạn chính và phụ thành những mục tiêu cần hoàn thành.

4. Bạn đã nhận diện những khó khăn, trở ngại chủ yếu mà mình sẽ gặp và sắp xếp chúng theo thứ tự ưu tiên.

5. Bạn đã nhận diện những kiến thức và kỹ năng quan trọng mà bạn cần có để đạt được mục tiêu của mình.

6. Bạn đã sắp xếp những năng lực này theo thứ tự ưu tiên và hình thành một kế hoạch để học hỏi những điều bạn cần cải thiện.

7. Bạn đã nhận diện những người, nhóm người, tổ chức mà bạn cần sự hỗ trợ và hợp tác, cả trong và ngoài công việc. Bạn đã quyết định những bước đi cụ thể mà bạn sẽ triển khai nhằm giành được sự hỗ trợ và giúp đỡ của những người này.

Trong toàn bộ quá trình này, bạn đã viết và ghi chú đầy đủ, nó như những *"nguyên liệu thô"* và

công cụ để giúp bạn hình thành một kế hoạch hành động.

Bây giờ, bạn hãy sẵn sàng phối hợp các yếu tố này thành một kế hoạch cụ thể.

QUÁ TRÌNH HOẠCH ĐỊNH LÀ CỐT LÕI

Một thời gian trước đây, tạp chí *Inc*(*) đã tiến hành một cuộc nghiên cứu về 50 công ty lúc khởi nghiệp. Một nửa trong số này đã có khoảng thời gian một vài tháng để hoàn thành kế hoạch kinh doanh trước khi bắt đầu hoạt động. Nửa còn lại hoạt động ngay mà không có kế hoạch kinh doanh chi tiết và chỉ đơn giản là phản ứng lại khi nảy sinh sự việc.

Hai - ba năm sau, những nhà nghiên cứu trở lại để xác định mức độ thành công và khả năng lợi nhuận của những công ty này. Những điều mà họ khám phá được khá thú vị. Những công ty khởi nghiệp với những kế hoạch kinh doanh rõ ràng, được hoạch định thấu đáo và cụ thể, đa phần thành công và có lợi nhuận cao hơn những công ty bắt đầu hoạt động một cách tự phát. Kết quả cho thấy những công ty hoạt động không có chiến lược thường rơi vào hoàn cảnh lúng túng trước các vấn đề phát sinh và có thể dẫn đến phá sản.

(*) Inc: Tên một tạp chí của Mỹ, thành lập năm 1979, chuyên thông tin về các công ty, tập đoàn, cung cấp những lời khuyên, những công cụ và dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp phát triển hoạt động kinh doanh.

Điều này chứng tỏ rằng, quá trình hoạch định chiến lược của công ty đóng vai trò thiết yếu đối với sự thành công của một doanh nghiệp.

HOẠCH ĐỊNH MANG LẠI NHIỀU LỢI ÍCH

Sau cuộc tấn công Normandy thắng lợi trong Thế chiến thứ 2, khi được hỏi về quá trình hoạch định cho cuộc tấn công này, tướng Dwight Eisenhower(*) – người chỉ huy trực tiếp của cuộc tấn công, cho biết: *"Những trù tính là vô ích, nhưng việc hoạch định là yếu tố không thể bỏ qua"*.

Chính việc tìm hiểu kỹ và thảo luận mọi yếu tố then chốt của kế hoạch kinh doanh có ý nghĩa quan trọng hơn bất cứ bước nào khác vào giai đoạn ban đầu. Đó là lý do tại sao Alec Mackenzie, một chuyên gia về quản trị thời gian, nói rằng: *"Hành động mà không được hoạch định chính là nguyên nhân của mọi thất bại"*.

Một phương ngôn quân sự cổ xưa cũng cho rằng: *"Chẳng có kế hoạch nào có thể tồn tại sau lần giao tranh đầu tiên với kẻ thù"*. Tình hình sẽ thay đổi nhanh đến mức kế hoạch của bạn trở nên lỗi thời trên nhiều khía cạnh chỉ trong một vài ngày hay thậm chí vài giờ. Nhưng chính quá trình hoạch định

(*) Dwight Eisenhower (1890-1969): Tướng cao cấp của Hoa Kỳ trong Chiến tranh Thế giới thứ 2, và sau đó trở thành vị tổng thống thứ 34 của Hoa Kỳ.

không ngừng lại có ý nghĩa rất quan trọng. Scott McNealy ở công ty Sun Microsystems nói rằng: *"Khi doanh nghiệp mới bắt đầu hoạt động, bạn phải vứt bỏ tất cả những giả định sau mỗi 3 tuần"*.

CÔNG THỨC THÀNH CÔNG

Trong tiếng Anh, công thức để thành công trong công việc và cuộc sống gồm 6 chữ P: *"Proper Prior Planning Prevents Poor Performance"*, nghĩa là "Hoạt động hoạch định trước một cách thích hợp sẽ ngăn ngừa được kết quả hoạt động kém".

Có 7 lợi ích từ việc *"Hoạch định trước một cách thích hợp":*

Thứ nhất, quá trình hoạch định buộc bạn phải tư duy và nhận diện tất cả những yếu tố then chốt cần xử lý để đi đến thành công sau cùng.

Thứ hai, suy nghĩ kỹ lưỡng về điều bạn phải thực hiện để hoàn thành những mục tiêu của mình sẽ giúp bạn lên kế hoạch cho những hoạt động một cách cẩn thận trước khi bắt đầu.

Thứ ba, một kế hoạch rõ ràng, được thảo luận và đánh giá toàn diện, sẽ giúp bạn nhận diện những sai sót và khó khăn có thể dẫn đến sự thất bại về sau cho công ty. Nó cho phép bạn đặt ra câu hỏi: *"Nếu... thì...?"*. Ví dụ, nếu bạn thực hiện một chuỗi hành động cụ thể, thì đâu là những điều tồi tệ nhất có thể xảy ra?

Thứ tư, nó cho phép bạn nhận diện những điểm yếu trong kế hoạch và có biện pháp tăng cường dự phòng để củng cố những điểm yếu đó. Bạn có thể nhận diện được *"sai lầm chết người"* có thể dẫn đến sự thất bại cho cả doanh nghiệp.

Thứ năm, hoạt động hoạch định cho phép bạn nhận diện những điểm mạnh và những cơ hội tiềm năng mà bạn có thể tận dụng để gia tăng xác suất thành công.

Thứ sáu, nó cho phép bạn tập trung thời gian, tiền bạc và hướng tất cả những nguồn lực của mình vào một hoặc hai mục tiêu mà bạn cần đạt được để tiến tới thành công. Nếu thiếu trọng tâm và sự tập trung rõ ràng, những nguồn lực của bạn sẽ bị trải trên phạm vi rộng và do đó khó đạt được những kết quả to lớn.

Thứ bảy, nó giúp bạn tiết kiệm vô khối thời gian, sức lực và chi phí.

LIỆT KÊ VÀ SẮP XẾP THEO THỨ TỰ ƯU TIÊN

Theo hình thức đơn giản nhất, kế hoạch là một danh sách tất cả những hoạt động mà bạn phải thực hiện, từ đầu đến cuối, để đạt được một mục tiêu hay đích đến cụ thể. Để bắt đầu quá trình hoạch định, hãy lấy ra một tờ giấy và liệt kê tất cả mọi việc mà bạn nghĩ mình phải làm để đạt được mục tiêu.

Mỗi khi bạn có ý tưởng về một hoạt động mới, hãy thêm vào danh sách này. Hãy thường xuyên xem lại chúng, điều chỉnh các mục công việc và các bước thực hiện khi bạn có thêm thông tin. Danh sách này sẽ trở thành kế hoạch hành động để xây dựng *"ngôi nhà mơ ước"* của bạn – những mục tiêu hay kết quả hoàn hảo.

Bây giờ, hãy sắp xếp danh sách này theo thứ tự ưu tiên và trình tự thực hiện bằng cách xác định nhiệm vụ hay hoạt động nào quan trọng nhất, bắt đầu từ số 1. Rồi cứ thế đến những công việc kém quan trọng hơn. Việc này khá quan trọng vì bình thường thì một nhiệm vụ sẽ không thể hoàn thành trước khi nhiệm vụ khác hoàn tất. Đôi khi, việc tiến hành một nhiệm vụ riêng lẻ không theo kế hoạch cũng có thể gây tắc nghẽn cho toàn bộ quá trình.

NHẬN DIỆN YẾU TỐ GIỚI HẠN

Trong quá trình hoạch định, sự thành công của một kế hoạch phần lớn được quyết định bởi sự hoàn thành một mục tiêu hay kết quả cụ thể nào đó trong kế hoạch. Đó có thể là việc hoàn thành công tác xây dựng văn phòng mới, cửa hàng mới hay nhà máy mới. Đó cũng có thể là ngày giao hàng của sản phẩm hay dịch vụ thành phẩm đầu tiên, hay hoàn thành một nấc doanh thu cụ thể nào đó. Đó cũng có thể là việc tuyển dụng được một vị trí quan trọng đang rất cần thiết cho một công việc. Quá trình hoạch định sẽ giúp bạn nhận

diện những yếu tố sống còn của một kế hoạch, tập trung nhiều thời gian và sự chú ý hơn vào những nhiệm vụ và hoạt động quan trọng nhất cần hoàn thành để có thể đạt được sự thành công sau cùng.

LƯỜNG TRƯỚC THẤT BẠI

Chẳng có kế hoạch nào hoàn hảo ngay từ lần đầu tiên hoạch định. Ngược lại, hầu hết các kế hoạch nhằm đạt được một điều gì mới mẻ sẽ gặp nhiều thất bại ngay từ đầu. Bạn sẽ ngay lập tức đối mặt với những khó khăn, trở ngại, và cả thất bại tạm thời. Điều này cần được lường trước vì nó là điều bình thường và tự nhiên. Khả năng tiếp nhận thông tin để phản hồi và điều chỉnh kế hoạch hành động là vấn đề then chốt quyết định sự thành công. Hãy luôn đặt câu hỏi: *"Như thế nào là hiệu quả?"* và *"Như thế nào là không hiệu quả?"*. Bạn nên quan tâm đến việc làm nào là thích hợp thay vì suy xét trách nhiệm người thực hiện đúng hay không.

Bất cứ khi nào kế hoạch không hiệu quả, hãy thư giãn, hít một hơi thật sâu và tập trung nghiên cứu lại bản kế hoạch của mình.

TẬP TRUNG VÀO GIẢI PHÁP

Khi đối mặt với vấn đề, hãy quyết tâm hướng đến giải pháp. Thực tế, khó khăn là một phần không thể tránh khỏi trong quá trình chinh phục mục tiêu,

và quyết tâm xử lý chúng một cách hiệu quả mới là biện pháp cần thiết. Nếu bạn không thể đạt được những mục tiêu của mình đúng kỳ hạn, hãy đặt các câu hỏi: Chúng ta đang gặp vấn đề gì? Còn vấn đề nào khác nữa chăng? Đâu là các giải pháp? Còn giải pháp nào nữa không? Chúng ta có thể làm được gì? Bước tiếp theo là gì?

HOẠCH ĐỊNH TRÊN GIẤY

Hãy cụ thể hóa trên giấy bất cứ điều gì bạn nghĩ ra. Bạn nên liên tục liệt kê những mục chính và phụ của mỗi bước trong mọi quá trình. Không ngừng cập nhật và điều chỉnh kế hoạch của mình, làm cho nó ngày càng trở nên hoàn hảo hơn.

Luôn nhớ rằng hoạch định là một kỹ năng, do đó bạn hoàn toàn có thể học tập và rèn luyện. Khả năng tư duy, lập kế hoạch, tổ chức và triển khai hành động hướng đến mục tiêu cuối cùng cũng sẽ giúp bạn vươn lên nhóm 10% hàng đầu trong lĩnh vực của bạn. Nhưng điều này cần có thời gian.

Một trong những phương pháp mà bạn có thể áp dụng dễ dàng là lấy một tờ giấy và hoạch định dự án để hoàn thành một mục tiêu gồm nhiều nhiệm vụ khác nhau. Bằng cách này, bạn tạo ra một hình ảnh hữu hình về mục tiêu của mình và những bước bạn cần thực hiện để đạt được mục tiêu này. Điều này rất hữu ích trong việc giúp bạn nhận diện những

điểm mạnh và cả những thiếu sót của quá trình hoạch định.

MÔ HÌNH HOẠCH ĐỊNH

Trong bản hoạch định, bạn hãy viết ngày, tuần và tháng mà bạn nghĩ rằng dự án cần hoàn thành ngay trên đầu trang giấy. Nếu đây là một dự án hay mục tiêu kéo dài 12 tháng, bạn hãy viết ra 12 tháng, tính từ tháng bắt đầu tiến hành. Đây chính là khung thời gian của dự án.

Dọc theo cột bên tay trái, hãy liệt kê tất cả những công việc cần phải hoàn thành theo trình tự hợp lý, để bạn có thể đạt được mục tiêu tối hậu. Bạn cần phải làm việc gì đầu tiên? Thứ hai? Cứ thế tiếp tục.

Ở góc dưới bên tay phải, hãy viết thật rõ ràng kết quả cuối cùng mà bạn mong muốn. Bạn càng mô tả rõ ràng mục tiêu mình mong muốn, thì bạn càng dễ dàng đạt được nó.

Giờ đây, bạn hãy nhìn vào những hàng ngang để chỉ ra lượng thời gian cần thiết, từ lúc bắt đầu đến khi kết thúc, để hoàn thành một công việc cụ thể. Một số công việc có thể được tiến hành song song, nhưng một số việc khác chỉ có thể thực hiện được sau khi một việc nào đó đã hoàn tất. Một số việc sẽ có mức độ ưu tiên cao, còn số khác sẽ có mức ưu tiên thấp hơn. Với trang giấy hoạch định kiểu dự án như thế này, giờ đây bạn có thể nhìn

thấy toàn bộ mục tiêu của mình thể hiện một cách chi tiết và rõ ràng.

TẬP HỢP LỰC LƯỢNG

Những người phụ trách tiến hành một phần trong kế hoạch cần phải tham gia vào quá trình hoạch định. Sai lầm rất phổ biến là giả định rằng một công việc nào đó có thể được hoàn thành một cách nhanh chóng và dễ dàng. Mọi người thường ngạc nhiên khi nhận ra rằng đôi lúc một việc có vẻ đơn giản và dễ dàng thực sự lại cần phải mất khá nhiều thời gian để hoàn thành, nó vượt quá xa so với dự tính ban đầu. Sự ràng buộc về thời gian đối với những công việc cốt lõi trong từng kế hoạch riêng lẻ có thể buộc bạn phải điều chỉnh lại hoàn toàn kế hoạch chung.

Một trong những nhà quản lý của tôi đã quyết định gởi bản thông báo đến tất cả các khách hàng về một hướng phát triển mới cho công ty. Anh ấy đã gọi cho nhà thiết kế và yêu cầu anh này thực hiện thông báo này ngay trong tuần.

Thế nhưng, anh ấy lấy làm sửng sốt khi biết rằng một thông báo được soạn thảo, thiết kế và sản xuất chuyên nghiệp mất từ sáu đến tám tuần để in ấn và gởi đi, và sẽ tốn hơn 2.000 đô-la cho tất cả các chi phí. Dự án này ngay lập tức được hủy bỏ.

Khi bạn bắt đầu quá trình hoạch định, sự quan

tâm lớn nhất mà bạn nên tập trung vào là việc nhận diện chính xác những bước tiến hành và thời gian chính xác cần thiết để hoàn tất từng bước một trong kế hoạch. Sẽ có thời gian lý tưởng và thời gian thực tế trong quá trình lập kế hoạch và vươn đến mục tiêu. Bạn phải hết sức cân nhắc ở mỗi bước tiến hành trong quá trình hoạch định, và đừng bao giờ đặt quá nhiều niềm tin hay hy vọng rằng các tác động bên ngoài sẽ không ảnh hưởng hay chi phối đến tiến trình công việc của bạn.

NHẬN DIỆN SỰ TẮC NGHẼN TIỀM TÀNG

Trong quá trình hoạch định, thường thì một vấn đề lớn phải được giải quyết trước khi giải quyết các vấn đề khác. Một mục tiêu lớn thường phải hoàn thành trước khi có thể đạt được các mục tiêu khác, hay một yếu tố cốt lõi phải được xử lý để những phần việc khác trong kế hoạch có thể thành công.

Ví dụ, nhiều công ty bắt đầu hoạt động với một kế hoạch cụ thể và sẵn sàng, ngoại trừ một quy trình bán hàng chuyên nghiệp để mang lại doanh thu. Họ tiến hành quá trình hoạch định chiến lược, thuê (mua) văn phòng, trang bị bàn ghế và máy móc, thiết bị để làm ra sản phẩm hay dịch vụ, thuê đội ngũ quản lý và kinh doanh, thiết lập hệ thống kế toán và bắt đầu quảng cáo. Nhưng quy trình bán hàng tối

ưu vẫn chưa được áp dụng, và trong một thời gian dài từ vài tuần đến vài tháng không có doanh thu từ bán hàng, công ty buộc phải ngừng lại.

XÁC ĐỊNH NHỮNG KẾT QUẢ THEN CHỐT

Đâu là những kết quả then chốt mà bạn phải hoàn thành ở mỗi bước trong kế hoạch để đạt được mục tiêu cuối cùng của mình? Làm sao bạn có thể lập kế hoạch, xác định mức độ ưu tiên cho chúng và đảm bảo rằng chúng được hoàn thành đúng hạn? Kế hoạch dự phòng là gì nếu mọi việc không diễn ra như mong muốn? Bạn sẽ làm gì nếu có thời gian lâu hơn và có kinh phí nhiều hơn để đạt được những mục tiêu then chốt trên đường tiến đến mục tiêu cuối cùng? Kế hoạch rút lui của bạn là gì? Có lẽ bạn đã nghe đến câu thành ngữ: *"Một cuộc đời vĩ đại, cũng giống như một con tàu khổng lồ, không thể điều khiển bởi một hy vọng, hay một sợi dây thừng duy nhất"*.

HOẠCH ĐỊNH LÀ CHÌA KHÓA THÀNH CÔNG

Tin tức tốt chính là quá trình hoạch định có thể cải thiện và giúp quá trình hoàn thành mục tiêu bớt chông gai. Bạn càng thường xuyên hoạch định một cách cẩn thận trước khi bắt đầu, thì bạn sẽ ngày

càng giỏi hơn trong việc hoạch định tổng thể. Bạn càng hoạch định tốt, thì bạn càng có thể thu hút được nhiều ý tưởng và cơ hội đến với bạn để lập kế hoạch và đạt được những điều lớn lao hơn nữa.

Hãy hoạch định rõ ràng những điều bạn muốn, viết nó cụ thể ra giấy, lập kế hoạch và sau đó thực thi kế hoạch chính là chìa khóa mang đến hiệu quả. Đây là những kỹ năng có thể học tập và làm chủ được. Chẳng mấy chốc, bạn có thể cải thiện cuộc sống hay công việc của mình, tăng gấp đôi doanh số hay lợi nhuận, đạt được các mục tiêu và phát huy được tiềm năng thực sự của bạn.

LẬP KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG

1. Hãy lập một danh sách mọi thứ bạn cần hoàn thành để đạt được mục tiêu của mình. Đừng bỏ sót điều gì.
2. Sắp xếp danh sách mà bạn vừa lập ra theo mức độ ưu tiên; đâu là nhiệm vụ hay hoạt động quan trọng nhất? Quan trọng thứ hai? Cứ thế tiếp tục.
3. Sắp xếp danh sách của bạn theo trình tự các bước thực hiện: điều gì cần phải làm trước?
4. Xác định lượng thời gian và kinh phí cần thiết để đạt được mục tiêu hay hoàn thành nhiệm vụ của bạn. Bạn có đủ thời gian và nguồn lực cần thiết chưa?
5. Xem xét và điều chỉnh kế hoạch thường xuyên, đặc biệt là khi bạn cập nhật được thông tin mới hoặc công việc diễn ra không như kỳ vọng. Hãy sẵn sàng thay đổi nếu cần thiết.

14

QUẢN LÝ THỜI GIAN HIỆU QUẢ

Thời gian vuột khỏi tay như những hạt cát, và không bao giờ trở lại. Những người sử dụng thời gian khôn ngoan sẽ có được cuộc sống mỹ mãn, giàu có và tốt đẹp.

- Robin Sharma

Để đạt được tất cả các mục tiêu và trở thành mẫu người mà bạn mong muốn, bạn phải quản lý được thời gian của mình một cách hợp lý nhất. Những nhà tâm lý học thống nhất rằng *"cảm giác kiểm soát bản thân"* chính là chìa khóa cho hạnh phúc, tự tin, quyền lực và sự thành đạt cá nhân. Và cảm giác kiểm soát này chỉ có được khi bạn thực hiện kỹ năng quản lý thời gian một cách hoàn hảo.

Điều tốt đẹp là kỹ năng quản lý thời gian có thể học được như nhiều kỹ năng khác. Dù trong quá khứ bạn có lãng phí, hay có khuynh hướng trì hoãn công việc và thường vướng vào những hoạt động ít có giá trị, bạn vẫn có thể thay đổi. Bạn có thể trở

thành một trong những người làm việc hiệu quả, có năng suất cao và có thành tích tốt nhất trong lĩnh vực của mình bằng cách học tập cách thức mà những người khác đã thực hiện thành công. Đó là quá trình chuyển đổi từ sự rối loạn (confusion) sang sự rõ ràng (clarity), từ sự thất vọng (frustration) thành sự tập trung (focus). Bằng cách luyện tập nhiều lần, bạn có thể trở thành một trong những người có khả năng định hướng mục tiêu tốt nhất trong lĩnh vực của mình.

LỰA CHỌN VÀ QUYẾT ĐỊNH

Nếu mặt trên của đồng xu thành công là khả năng thiết lập những mục tiêu rõ ràng cụ thể, thì mặt dưới của đồng xu này chính là khả năng tổ chức và thực hiện những công việc có giá trị nhất, ở mỗi phút trong ngày. Sự lựa chọn và quyết định của bạn sẽ kết hợp với nhau để tạo ra toàn bộ cuộc sống của bạn. Để thay đổi hay cải thiện cuộc sống theo một cách nào đó, bạn cần phải thực hiện những lựa chọn mới hay quyết định mới phù hợp hơn với bản chất cá tính của bạn và điều bạn thực sự muốn đạt được.

Điểm khởi đầu của việc quản lý thời gian là bạn phải xác định các mục tiêu của mình, sau đó sắp xếp chúng theo mức độ ưu tiên và giá trị đóng góp. Bạn cần nắm rõ tuyệt đối, ở bất cứ thời điểm nào, chính xác điều gì là quan trọng nhất đối với bạn tại thời gian đó.

Tại một thời điểm nào đó, nó có thể là mục tiêu về kinh doanh, về tài chính hay về sự nghiệp. Về sau, nó có thể là một mục tiêu liên quan đến gia đình hay quan hệ xã hội. Trong những dịp khác, nó cũng có thể là mục tiêu về sức khỏe hay thể trạng. Trong từng trường hợp, bạn cần có tinh thần như một thiện xạ bắn tỉa, nhắm thẳng vào sự ưu tiên cao nhất tại thời điểm đó, chứ không giống như một người bắn súng máy, khi cố gắng thực hiện quá nhiều việc cùng một lúc.

LÀM ĐÚNG VIỆC

Peter Ouspensky, nhà siêu hình học đồng thời là triết gia, một lần nọ được sinh viên hỏi rằng: *"Làm sao em biết được đâu là việc đúng đắn để thực hiện?"*.

Ouspensky đã đáp rằng: *"Nếu em nói cho thầy nghe mục tiêu của em là gì, thầy có thể nói cho em biết điều gì đúng đắn mà em cần thực hiện"*.

Đây là một câu chuyện có ý nghĩa. Cách duy nhất bạn có thể xác định điều gì đúng hay không đúng, quan trọng hay ít quan trọng hơn, mức độ ưu tiên cao hay thấp là căn cứ vào mục tiêu của bạn ngay tại thời điểm đó. Từ căn cứ đó, bạn có thể phân chia tất cả các công việc của mình thành loại *"A"* hay *"B"*.

Công việc loại *"A"* là việc có thể đưa bạn đến gần đích hơn, càng nhanh, càng trực tiếp càng tốt. Công việc loại *"B"* là công việc không đưa bạn đến gần mục tiêu quan trọng đối với bạn.

BẮT ĐẦU BẰNG MỘT DANH SÁCH

Công cụ quản lý thời gian cơ bản là một danh sách, được sắp xếp theo thứ tự ưu tiên, và được sử dụng như một công cụ bất biến trong việc quản lý. Sự thực là bạn không thể quản lý được thời gian; bạn chỉ có thể quản lý được bản thân mình. Đó là lý do tại sao quản lý thời gian đòi hỏi kỷ luật tự thân, sự tự kiểm soát và tự hoàn thiện. Quản lý thời gian đòi hỏi bạn phải thực hiện những lựa chọn và quyết định cần thiết tốt nhất để nâng cao chất lượng cuộc sống và công việc. Sau đó, hãy kiên trì thực hiện quyết định của mình.

Bạn nên lập kế hoạch cho cuộc đời mình với một danh sách những mục tiêu và dự án dài hạn, trung hạn và ngắn hạn. Bạn nên có kế hoạch trước cho từng tháng, với danh sách những điều mà bạn muốn hoàn thành trong tháng. Bạn nên phác thảo một danh sách các bước tiến hành trong từng công việc mà nó đòi hỏi nhiều quá trình diễn ra đồng thời, sau đó sắp xếp danh sách này theo mức độ ưu tiên và trình tự diễn tiến.

HOẠCH ĐỊNH

Hãy bắt đầu ngay từ hôm nay việc hoạch định trước cho một tuần, tốt nhất là vào Chủ nhật trước khi bắt đầu tuần làm việc. Hãy lên kế hoạch hàng ngày, tốt nhất là vào tối ngày hôm trước.

Khi bạn lập ra một danh sách tất cả những việc bạn phải làm trong ngày hôm sau, tâm trí vô thức của bạn sẽ hoạt động dựa trên danh sách đó suốt đêm. Khi bạn thức dậy, thường bạn sẽ có nhiều ý tưởng để hoàn thành các mục công việc trong danh sách của mình. Với việc viết ra các kế hoạch, bạn đã kích hoạt Luật Hấp dẫn những điều thuận lợi đến với mình. Bạn sẽ bắt đầu thu hút vào cuộc đời mình những người, những cơ hội và nguồn lực mà bạn cần để hoàn thành những mục tiêu và nhiệm vụ của mình theo cách tốt nhất có thể.

TÁCH BIỆT VIỆC KHẨN CẤP VỚI VIỆC QUAN TRỌNG

Trong quá trình quản lý thời gian, bạn phải tách biệt được những công việc khẩn cấp và những công việc quan trọng. Những công việc khẩn cấp được xác định bởi những áp lực và yêu cầu từ bên ngoài. Bạn phải làm những việc này ngay lập tức. Hầu hết mọi người dành phần lớn thời gian trong ngày của mình để đáp ứng và phản hồi những nhiệm vụ khẩn cấp dưới dạng những cuộc gọi điện thoại, những yêu cầu của cấp trên hay của khách hàng.

Trái lại, những công việc quan trọng là những việc có thể đóng góp nhiều nhất vào tương lai dài hạn của bạn. Một số nhiệm vụ này bao gồm việc hoạch định, tổ chức, học tập, nghiên cứu khách

hàng, và thiết lập các mức ưu tiên trước khi bắt tay vào công việc.

Bên cạnh đó sẽ có những công việc có tính khẩn cấp nhưng không quan trọng, như điện thoại reo hay đồng nghiệp muốn trò chuyện. Do những hoạt động này diễn ra trong suốt ngày làm việc nên rất dễ nhầm tưởng chúng với công việc thực sự. Tuy nhiên, sự khác biệt nằm ở chỗ chúng không mang lại những kết quả có ích. Dù cho bạn có thực hiện bao nhiêu hoạt động khẩn cấp không quan trọng đi nữa thì bạn cũng chẳng đóng góp gì cho công việc hay công ty của mình.

Loại nhiệm vụ thứ tư bao gồm những việc vừa không khẩn cấp vừa không quan trọng, như việc đọc báo ở công ty hay đi ăn trưa quá lâu. Những hoạt động này hoàn toàn không có lợi cho sự nghiệp của bạn vì chúng tiêu tốn thời gian mà bạn có thể sử dụng để đạt được những kết quả mà bạn phải làm và những công việc mà tương lai của bạn cần đến.

ĐÁNH GIÁ HẬU QUẢ

Từ ngữ quan trọng nhất trong việc xác định giá trị của một nhiệm vụ hay hoạt động cụ thể là *"hậu quả"*. Một nhiệm vụ có giá trị và có tầm quan trọng là một công việc chứa đựng những hậu quả nghiêm trọng nếu hoàn thành hay không hoàn thành. Khả năng xảy ra hậu quả từ một nhiệm vụ hay một hoạt động càng lớn thì tầm quan trọng của nó càng cao.

Một nhiệm vụ gắn liền với ít hậu quả nghiêm trọng theo định nghĩa này sẽ là một công việc không quan trọng. Do đó, mục tiêu của bạn trong việc quản lý cá nhân là dành thêm thời gian làm những việc có tầm quan trọng, khả dĩ mang lại những kết quả lớn lao nhất có thể trong cuộc sống và công việc của mình.

ÁP DỤNG QUY TẮC 80/20

Sau khi bạn đã chuẩn bị một danh sách những nhiệm vụ cho ngày làm việc sắp đến, hãy rà soát lại danh sách và áp dụng quy tắc 80/20 trước khi bắt đầu.

Quy tắc 80/20 có nội dung là 20% hoạt động của bạn sẽ mang lại 80% giá trị của tất cả các hoạt động gộp lại. Nếu bạn có một danh sách gồm 10 mục công việc cần hoàn thành thì hai trong số đó sẽ có giá trị tiềm năng hơn nhiều so với tổng giá trị của 8 mục còn lại.

Đôi khi, quy tắc này còn có thể biến thành *"90/10"* trong thực tiễn. Thường thì một nhiệm vụ trong danh sách 10 công việc cần thực hiện của bạn trong ngày sẽ có giá trị nhiều hơn các việc khác cộng lại.

THỰC THI SỰ TRÌ HOÃN SÁNG TẠO

Sau khi bạn nhận diện được 20% nhiệm vụ quan trọng hàng đầu, thì bạn có thể áp dụng việc *"trì*

hoãn công việc một cách sáng tạo" đối với những việc còn lại. Do bạn không thể làm mọi việc, nên bạn phải trì hoãn một số việc. Câu hỏi duy nhất cần trả lời là: bạn sẽ trì hoãn những nhiệm vụ nào?

Câu trả lời rất đơn giản. Hãy trì hoãn những việc trong nhóm 80% công việc có đóng góp rất ít vào những mục tiêu và kết quả mà bạn mong muốn. Hãy tập trung thời gian và sự chú ý để hoàn thành một hoặc hai công việc có thể tạo ra sự khác biệt lớn nhất.

ÁP DỤNG PHƯƠNG PHÁP ABCDE

Một phương pháp khác để thiết lập mức độ ưu tiên là phương pháp ABCDE. Phương pháp này đòi hỏi bạn phải xem xét lại danh sách nhiệm vụ của mình trước khi bắt đầu thực hiện, và đánh dấu A, B, C, D hoặc E bên cạnh từng nhiệm vụ. Chính việc thực hiện bài tập này và suy nghĩ kỹ các công việc của bạn trước khi tiến hành sẽ gia tăng hiệu suất và hiệu quả công việc một cách đáng kể.

Nhiệm vụ loại A là công việc hết sức quan trọng. Nó chứa đựng những hậu quả nghiêm trọng từ việc hoàn tất hay dở dang công việc. Dù bạn thực hiện hay không thực hiện, nó cũng có thể tác động lớn đến kết quả và sự thành công của bạn. Bạn nên luôn thực hiện những nhiệm vụ loại A trước bất kỳ công việc nào khác.

Nếu bạn có nhiều nhiệm vụ loại A, hãy sắp xếp chúng theo mức độ ưu tiên, ví dụ A-1, A-2,... Sau khi bạn đã hoàn tất sự sắp xếp này, hãy nhận diện nhiệm vụ A-1 và tập trung bắt đầu tiến hành để hoàn thành công việc này trước khi thực hiện tiếp các nhiệm vụ khác.

Nhiệm vụ loại B là công việc bạn nên làm. Hậu quả của việc hoàn tất hay không hoàn tất nó sẽ nhẹ nhàng hơn. Ví dụ, gọi điện thoại cho bạn bè, đi ăn trưa với đồng nghiệp hay kiểm tra email sẽ là nhiệm vụ loại B. Thực hiện hay không thực hiện nhiệm vụ loại này có thể gây ra một chút trở ngại, nhưng những hậu quả của nó đối với cuộc sống của bạn là rất nhỏ.

Nhiệm vụ loại C là công việc bạn cảm thấy thoải mái khi thực hiện và nó thường không có tác động gì đến công việc hay cuộc sống của bạn. Uống thêm 1 tách cà phê, nói chuyện với đồng nghiệp, đọc báo hay đi mua sắm trong ngày là những công việc loại C.

Quy tắc bạn cần ghi nhớ là đừng bao giờ làm việc loại B khi còn nhiệm vụ loại A cần hoàn thành. Đừng bao giờ làm công việc loại C khi còn có công việc loại B chưa thực hiện xong. Hãy luôn tập trung thực hiện tốt những nhiệm vụ loại A trong ngày làm việc của bạn.

Nhiệm vụ loại D là công việc bạn có thể ủy

quyền cho người khác khi họ có thể làm. Quy tắc là bạn nên ủy quyền mọi việc có thể để có thêm thời gian dành cho nhiệm vụ loại A - những công việc có thể quyết định phần lớn sự thành công và hạnh phúc trong cuộc sống và công việc.

Nhiệm vụ loại E là công việc bạn có thể loại bỏ hoàn toàn. Đây có thể là những hoạt động cũ không còn có ý nghĩa quan trọng trong việc đạt được những mục tiêu quan trọng nhất của bạn hôm nay. Phần lớn những việc bạn làm trong ngày hay trong tuần có thể được loại bỏ mà không gây hậu quả gì cả.

QUY LUẬT THAY THẾ LOẠI TRỪ

Bạn luôn có quyền tự do chọn lựa. Việc chọn lựa hàng giờ, hàng phút những điều bạn sẽ làm hay những điều bạn không làm chính là cơ sở tạo nên cuộc sống hiện tại của bạn. Quy luật Thay thế Loại trừ phát biểu rằng, làm một việc có nghĩa là không tiến hành việc khác đồng thời.

Bất cứ khi nào bạn bắt đầu thực hiện bất kỳ một công việc gì, là bạn đang quyết định một cách vô thức hoặc ý thức không làm một công việc khác mà bạn cũng có thể thực hiện tại thời điểm đó. Khả năng lựa chọn một cách khôn ngoan những điều bạn cần làm trước, những gì tiếp theo và những việc bạn hoàn toàn không thực hiện sẽ quyết định toàn bộ cuộc đời bạn.

TẬP TRUNG XỬ LÝ TỪNG VIỆC

Tập trung xử lý công việc là một trong những kỹ thuật quản lý thời gian và công việc hiệu quả nhất. Điều này có nghĩa là khi bạn đã chọn ra nhiệm vụ A-1, bạn hãy bắt đầu xử lý công việc đó và tập trung cao độ cho đến khi nó được hoàn thành 100%. Bạn phải tự đặt mình vào kỷ luật để không xao nhãng hay bị cuốn theo công việc khác.

Nếu cảm thấy mình bị xao nhãng, hoặc cảm thấy cần phải nghỉ ngơi hay trì hoãn công việc, bạn có thể tự khích lệ mình bằng cách lặp đi lặp lại rằng: *"Quay trở lại với công việc! Quay trở lại với công việc! Quay trở lại với công việc!"*. Nó có thể giúp bạn lấy lại được cảm xúc để quay về với mình nhằm thúc đẩy công việc hoàn thành.

Thomas Edison(*) đã từng viết rằng: *"Thành công của tôi phần lớn là nhờ khả năng làm việc liên tục, không ngừng nghỉ, chứ không phải bất kỳ phẩm chất nào khác"*. Bạn cũng nên thực hành nguyên tắc này.

PHÂN ĐOẠN THỜI GIAN

Hãy lên kế hoạch trước cho cả ngày làm việc và tạo ra những khoảng thời gian kéo dài 30, 60 hay 90 phút làm việc liên tục không ngừng nghỉ. Đây là những đoạn thời gian mà bạn có thể tập trung cao độ

(*) Thomas Edison (1847-1931) là một trong những nhà phát minh vĩ đại nhất thế kỷ 20 của Hoa Kỳ với 1093 bằng sáng chế.

cho công việc mà không bị gián đoạn. Những khoảng thời gian này rất thiết yếu để hoàn thành bất kỳ nhiệm vụ lớn lao, quan trọng nào.

Có một cách để tạo ra những khoảng thời gian dài cho công việc là dậy sớm và làm việc liên tục, và tập trung chỉ vào một nhiệm vụ, dự án hay kế hoạch lớn. Đôi khi, bạn có thể tạo ra những đoạn thời gian làm việc vào buổi tối hay vào cuối tuần. Nhưng sự thực là tất cả những công việc quan trọng, những nhiệm vụ quyết định kết quả công việc cần đến rất nhiều đoạn thời gian kéo dài tập trung hoàn toàn và cả nguồn sinh lực dồi dào.

Diễn giả nổi tiếng Earl Nightingale đã nói: *"Mọi thành tựu vĩ đại của nhân loại đều bắt nguồn từ một khoảng thời gian tập trung nỗ lực kéo dài, thường là mất rất nhiều năm".*

DUY TRÌ ĐỊNH HƯỚNG MỤC TIÊU

Mỗi ngày, ngay cả trước khi bắt đầu làm việc và khi bạn đã trải qua ngày làm việc đó, có năm câu hỏi mà bạn cần phải trả lời nhiều lần:

Câu hỏi đầu tiên là: **Tại sao mình được hưởng mức lương như vậy?** Chính xác là bạn được tuyển dụng để giải quyết công việc gì? Nếu sếp bạn hỏi bạn rằng: "Bạn có biết tại sao chúng tôi lại trả tiền để thuê bạn?", bạn sẽ trả lời ra sao?

Sự thực là bạn được tuyển dụng để đạt được những kết quả cụ thể có giá trị nào đó về mặt kinh tế đối với công ty. Và trong tất cả những kết quả bạn hoàn thành, 20% những việc bạn làm sẽ đóng góp 80% giá trị của bạn. Bạn phải nhận thức hết sức rõ ràng về lý do chính xác bạn được trả lương để làm việc, sau đó tập trung thời gian và nỗ lực của mình thực hiện tốt nhất những công việc có khả năng tạo ra sự khác biệt to lớn nhất cho công ty hay tổ chức của bạn.

TẬP TRUNG VÀO NHỮNG HOẠT ĐỘNG CÓ GIÁ TRỊ CAO

Câu hỏi thứ hai bạn cần trả lời nhiều lần trong ngày là: **Đâu là những hoạt động có giá trị cao nhất của mình?** Đây chính là những hoạt động thể hiện việc sử dụng tối đa và tối ưu tài năng, kỹ năng, kinh nghiệm và năng lực của bạn trong tương quan với công ty, và nghề nghiệp. Chúng là gì?

Những người thành công, được trả lương cao không phải bao giờ cũng là người thông minh hay có kỹ năng giỏi hơn những người không thành công, lương thấp. Sự khác biệt chủ yếu giữa họ là những người thành công luôn biết tập trung làm những công việc có giá trị cao, ngược lại, những người không thành công lại *"đốt"* thời gian quý giá vào những công việc có giá trị thấp. Bạn luôn được tự do

chọn lựa. Bạn có quyền quyết định mình nên làm điều gì nhiều hơn, hoặc làm điều gì ít đi. Sự lựa chọn của bạn cuối cùng sẽ tác động lên tất cả mọi việc xảy ra với bạn.

TẬP TRUNG VÀO NHỮNG LĨNH VỰC KẾT QUẢ THEN CHỐT

Câu hỏi thứ ba bạn cần đặt ra: **Đâu là những lĩnh vực kết quả then chốt của mình?** Như đã nêu ra từ trước, những lĩnh vực kết quả then chốt của bạn là những nhiệm vụ mà bạn phải hoàn thành và tích cực hoàn thành một cách hoàn hảo nếu bạn muốn đạt được kết quả cao nhất trong công việc. Chúng quyết định phần lớn thành công hay thất bại của bạn.

Bạn nên nhận diện rõ ràng từng nhiệm vụ như vậy, và sau đó tập trung không chỉ thể hiện năng lực tốt nhất của mình trong từng nhiệm vụ mà còn phải rèn luyện tốt hơn trong mỗi lĩnh vực kết quả then chốt hàng ngày. Hãy nên nhớ rằng, kỹ năng quan trọng nhưng kém nhất của bạn sẽ ảnh hưởng đến mức độ bạn có thể sử dụng tất cả những kỹ năng khác. Đừng để bản thân bị trì trệ vì một điểm yếu trong một lĩnh vực nào đó, đặc biệt là khi bạn có thể học hỏi mọi thứ bạn cần để trở nên vượt trội trong lĩnh vực đặc biệt đó.

TẠO RA SỰ KHÁC BIỆT

Câu hỏi tiếp theo là: **Mình, và chỉ mình, có thể làm được điều gì để tạo ra sự khác biệt thực sự cho công ty nếu thành công?**

Đây là một trong những câu hỏi hay nhất giúp bạn duy trì sự tập trung và luôn định hướng vào mục tiêu. Bạn, và chỉ mình bạn, có thể làm được điều gì để có thể tạo ra sự khác biệt lớn nhất trong sự nghiệp của mình?

Khi đã nhận diện được một hay hai nhiệm vụ mà bạn có thể làm để tạo ra nhiều sự khác biệt hơn bất cứ công việc nào khác, thì bạn hãy tập trung tất cả mọi nguồn lực của mình để hoàn thành những công việc cụ thể đó một cách nhanh chóng và hoàn hảo. Điều này sẽ có ích cho sự nghiệp của bạn nhiều hơn bất kỳ quyết định đơn lẻ nào khác mà bạn sẽ thực hiện.

CÂU HỎI QUAN TRỌNG NHẤT

Câu hỏi thứ năm, và có lẽ là câu hỏi quan trọng nhất đối với việc quản trị thời gian, là: **Đâu là cách sử dụng thời gian của mình để mang lại giá trị cao nhất, ngay tại thời điểm này?** Tất cả những kỹ thuật và công cụ thiết lập mục tiêu, hoạch định cá nhân, và quản trị thời gian đều được nhắm đến việc giúp bạn trả lời câu hỏi này một cách chính xác, từng phút trong ngày.

Khi bạn buộc mình phải hỏi và trả lời câu hỏi này nhiều lần, và bạn biết chắc rằng bất cứ điều gì mình đang thực hiện cũng là để tìm đáp án cho câu hỏi này, bạn sẽ có động lực hoàn thành công việc có thể gấp đôi, gấp ba lần so với những người xung quanh. Bạn sẽ làm việc ngày một hiệu quả hơn. Bạn sẽ hoàn thành nhiều việc có giá trị cao hơn và đạt được kết quả to lớn hơn. Hãy tự khép mình vào kỷ luật, tập trung vào cách sử dụng thời gian để đạt được giá trị cao nhất, dù đó là bất cứ việc gì ở thời điểm hiện tại, và bạn sẽ thành công.

ĐỊNH HƯỚNG VÀO MỤC TIÊU MẠNH MẼ HƠN

Trong lượt phân tích cuối cùng, chìa khóa để đạt được năng suất và hiệu quả cao trong công việc là: Hãy tập trung để trở nên giỏi hơn ở một số nhiệm vụ có khả năng tạo ra phần lớn kết quả cuối cùng cho bạn. Đồng thời, cần học cách ủy quyền cho người khác, tìm nguồn cung cấp từ bên ngoài và loại bỏ tất cả những nhiệm vụ và hoạt động kém chất lượng không đóng góp nhiều vào kết quả công việc và thành tích cuối cùng.

Goethe đã từng nói rằng: *"Những điều quan trọng nhất không bao giờ phụ thuộc vào những yếu tố kém quan trọng nhất"*. Có lẽ, từ ngữ tốt nhất trong lĩnh vực quản trị thời gian là *"Không"*. Chỉ cần nói

"Không!" với bất cứ công việc nào chiếm dụng thời gian của bạn nhưng không mang lại giá trị cao nhất tại một thời điểm nào đó.

PHÁT TRIỂN THÓI QUEN QUẢN LÝ THỜI GIAN

Bạn có thể trở nên xuất sắc trong lĩnh vực quản lý thời gian nếu thực hành hàng ngày. Hãy viết ra một danh sách những công việc bạn phải làm hàng ngày trước khi bắt đầu thực hiện chúng. Hãy sắp xếp danh sách này theo thứ tự ưu tiên, tách biệt những vấn đề khẩn cấp ra khỏi những vấn đề quan trọng, sử dụng luật 80/20 hoặc phương pháp ABCDE. Hãy chọn công việc quan trọng nhất và tập trung hoàn thành nó. Hãy tự kiểm soát bản thân để tập trung toàn bộ tâm trí vào hoạt động quan trọng này cho đến khi nó hoàn thành 100%.

Mỗi lần bạn hoàn thành một nhiệm vụ quan trọng, bạn sẽ cảm thấy hân hoan, nhiệt huyết và sự tự trọng được nâng cao. Bạn sẽ cảm thấy được tiếp thêm sinh lực và trở nên mạnh mẽ hơn. Bạn sẽ cảm thấy hạnh phúc hơn và kiểm soát cuộc sống của mình tốt hơn. Bạn sẽ cảm thấy mình vượt lên đỉnh cao công việc. Từ đó, nó giúp bạn có thêm nhiều động lực hơn để bắt đầu, và hoàn thành nhiệm vụ quan trọng tiếp theo.

Bất cứ lúc nào bạn cảm thấy động lực giảm xuống hoặc trải qua cảm giác muốn trì hoãn công việc, hãy tự nhủ rằng: "Làm việc đó ngay! Làm việc đó ngay! Làm việc đó ngay!". Hãy hình thành cảm xúc gấp gáp, thúc đẩy chính mình. Tự tạo ra xu hướng hành động. Bắt tay vào công việc, không ngừng nghỉ và luôn tăng tốc. Chọn ra nhiệm vụ quan trọng nhất, quyết tâm thực hiện nó ngay, và sau đó kiên trì thực hiện cho đến lúc hoàn thành. Những thủ thuật quản lý thời gian như vậy là những chìa khóa để đạt được hiệu quả cao nhất trong mọi lĩnh vực khác nhau của cuộc sống.

QUẢN LÝ THỜI GIAN HIỆU QUẢ

1. Lập ra một danh sách những việc mà bạn thích làm, mong muốn đạt được trong những năm tháng sắp đến. Phân tích danh sách này và chọn ra những việc có thể mang lại kết quả lớn lao nhất trong cuộc sống của bạn.

2. Ngay tối hôm nay, hãy lập ra một danh sách tất cả những việc bạn phải làm cho ngày hôm sau. Hãy để tiềm thức của bạn hoạt động theo danh sách này trong khi bạn ngủ.

3. Hãy sắp xếp danh sách của bạn theo thứ tự ưu tiên, sử dụng luật 80/20 và phương pháp ABCDE. Tách biệt những việc gấp khỏi những việc không gấp, những việc quan trọng khỏi những việc không quan trọng trước khi bạn bắt đầu.

4. Chọn ra công việc quan trọng nhất có thể mang lại những kết quả to lớn nhất khi bạn hoàn thành (hoặc không hoàn thành), và khoanh tròn nó để đánh dấu đây là công việc loại A-1.

5. Hãy bắt tay ngay vào công việc quan trọng nhất của bạn, và sau đó tự kiểm soát bản thân để tập trung hoàn toàn vào nhiệm vụ này cho đến khi nó được hoàn thành 100%.

15

RÀ SOÁT MỤC TIÊU HÀNG NGÀY

Quy luật tâm lý là bất cứ điều gì chúng ta khao khát hoàn thành cũng được ghi khắc vào tâm trí vô thức hoặc tâm trí chủ quan.

- Orison Swett Marden

Đôi khi, tôi hỏi những thính giả trong quá trình nói chuyện: *"Ở đây những ai muốn tăng thu nhập gấp đôi?"*. Chẳng có gì ngạc nhiên khi tất cả mọi người đều giơ tay. Sau đó, tôi nói tiếp: *"Vậy thì tôi có một tin tốt cho các bạn đây. Tất cả những người ở đây đều sẽ có thu nhập gấp đôi – bảo đảm 100% – nếu các bạn có thể sống thật lâu"*.

Nếu thu nhập của bạn gia tăng khoảng 3 - 4% một năm, chi phí sinh hoạt trung bình hàng năm cũng tăng lên, thì bạn sẽ tăng gấp đôi thu nhập của mình trong 20 năm. Nhưng đó là một khoảng thời gian quá lâu.

Vậy vấn đề thực sự ở đây là gì? Đó chính là câu hỏi: *"Bạn có thể làm điều đó nhanh đến mức nào?"*.

NHÂN ĐÔI TỐC ĐỘ HOÀN THÀNH MỤC TIÊU

Có nhiều kỹ thuật có thể giúp bạn đạt được những mục tiêu cá nhân và cả vấn đề tài chính nhanh chóng hơn. Trong chương này, tôi sẽ chia sẻ với các bạn một phương pháp đặc biệt đã giúp rất nhiều người đi từ nghèo khó trở nên giàu có, hiệu quả hơn nhiều so với bất kỳ phương pháp nào đã được biết đến. Kỹ thuật này đơn giản, nhanh chóng, hiệu quả và bảo đảm sẽ có tác dụng – nếu bạn thực hiện nó.

Trước đây, tôi đã nói rằng: *"Bạn sẽ trở thành điều mà bạn luôn nghĩ đến nhất"*. Đây là một sự thật bất biến. Thầy John Boyle - một trong những thầy dạy tôi, đã nói rằng: *"Bất cứ điều gì bạn có thể giữ trong tâm trí một cách thường xuyên liên tục, bạn đều có thể có nó"*. Đây chính là chìa khóa.

TƯ DUY TÍCH CỰC

Ngày nay, mọi người thường nói về tầm quan trọng của khái niệm *"tư duy tích cực"*. Tư duy tích cực quả thực là quan trọng, nhưng chưa đủ. Nếu để mặc không định hướng và không kiểm soát, tư duy

tích cực có thể nhanh chóng biến thành *mơ ước* tích cực và *hy vọng* tích cực. Thay vì có tác dụng như một nguồn sinh lực tạo ra cảm hứng và thúc đẩy bạn đạt thành tích cao, tư duy tích cực có thể chỉ trở thành một yếu tố có ý nghĩa cao hơn thái độ vui vẻ nói chung đối với cuộc sống và bất cứ điều gì xảy ra với bạn, dù tốt hay xấu.

XÁC LẬP MỤC TIÊU CÓ HỆ THỐNG

Trong nhiều năm liền, tôi cố gắng hoàn thành những mục tiêu của mình, viết chúng ra giấy một hay hai lần trong năm, và sau đó xem xét đánh giá chúng bất kể khi nào có cơ hội. Chỉ cần việc này thôi cũng đủ để tạo ra sự khác biệt khó tin trong cuộc sống của tôi. Thường thì tôi viết ra một danh sách các mục tiêu của mình cho năm sắp tới vào tháng Giêng. Đến tháng 12 trong năm, tôi sẽ xem xét lại danh sách của mình để đánh giá những điều mình đã hoàn thành, bao gồm cả một số mục tiêu lớn lao nhất và khó khăn nhất trong danh sách này.

Sau đó, tôi nhận ra rằng kỹ thuật này đã thay đổi cuộc sống của tôi. Tôi khám phá ra rằng việc viết ra mục tiêu của mình ít nhất một lần trong năm rồi sau đó viết đi viết lại những mục tiêu này nhiều lần có sức mạnh đáng kinh ngạc.

Một số tác giả đề nghị rằng nên viết ra các mục tiêu và xem xét chúng mỗi tháng một lần, một số

khác còn đề nghị mỗi tuần một lần. Điều mà tôi học được chính là sức mạnh của việc viết đi viết lại những mục tiêu của mình *hàng ngày*.

VIẾT MỤC TIÊU HÀNG NGÀY

Sau đây là kỹ thuật thực hiện. Hãy lấy ra một quyển sổ gáy lò xo mà bạn có thể mang theo bên mình mọi lúc. Hàng ngày, mở sổ ra và viết ra một danh sách 10 – 15 mục tiêu quan trọng nhất của bạn, nhưng không được tham khảo lại danh sách đã viết trước đó. Hãy làm việc này hàng ngày, hết ngày này sang ngày khác. Khi bạn làm như vậy, nhiều vấn đề đặc biệt có thể xảy ra.

Ngày đầu tiên khi bạn viết ra danh sách mục tiêu của mình, bạn sẽ phải suy nghĩ và hồi tưởng mất khá nhiều thời gian. Hầu hết mọi người trải qua cả cuộc đời nhưng chưa từng lập ra một danh sách 10 mục tiêu hàng đầu của họ.

Ngày thứ hai, viết ra danh sách mục tiêu, nhưng không tham khảo danh sách hôm trước, công việc sẽ dễ dàng hơn. Tuy nhiên, những mục tiêu này có thể sẽ khác đi, cả trong mô tả lẫn thứ tự ưu tiên. Đôi khi, một mục tiêu mà bạn viết trong ngày này sẽ không xuất hiện lại trong ngày tiếp theo. Nó có thể bị quên lãng và không bao giờ tái xuất hiện nữa. Hoặc cũng có thể nó sẽ xuất hiện trở lại vào một thời điểm thích hợp hơn.

Hàng ngày khi viết ra danh sách 10 – 15 mục tiêu, những định nghĩa của bạn về chúng sẽ trở nên rõ ràng và sắc bén hơn. Thứ tự ưu tiên của bạn sẽ thay đổi khi cuộc sống quanh bạn thay đổi. Sau khoảng 30 ngày, bạn sẽ thấy rằng hàng ngày mình viết đi viết lại những mục tiêu giống nhau.

THỰC HÀNH PHƯƠNG PHÁP NÀY

Trong bài tập mà chúng ta thảo luận ở chương này, bạn sẽ học cách đạt được những mục tiêu nhanh chóng hơn rất nhiều so với những kết quả mà những người chỉ viết mục tiêu 1 lần đạt được. Kết quả của bạn sẽ nhiều gấp đôi, gấp ba, và gia tăng 5 đến 10 lần khi bạn sử dụng đến tính hiệu quả của việc xác lập mục tiêu mà chúng ta đã nói ở những chương trước, nhưng bạn sẽ viết ra mục tiêu của mình hàng ngày.

Bạn phải áp dụng một số quy tắc đặc biệt để đạt được kết quả tốt nhất từ bài tập này. Trước hết, bạn phải áp dụng *"Công thức 3P"*. Mục tiêu của bạn phải được viết ra và mô tả một cách khẳng định (positive), ở thời gian hiện tại (present) và mang tính cá nhân (personal).

KÍCH HOẠT TIỀM THỨC CỦA BẠN

Tiềm thức của bạn chỉ có thể được kích hoạt bằng những câu khẳng định được diễn đạt ở thời gian

hiện tại. Do đó, bạn nên viết các mục tiêu của mình như thể bạn đã hoàn thành chúng. Thay vì viết: *"Tôi sẽ có thu nhập 50.000 đô-la trong 12 năm tới"* thì bạn nên viết là: *"Tôi có thu nhập 50.000 đô-la một năm"*.

Thay vì viết rằng: *"Tôi sẽ ngưng hút thuốc"* hay *"Tôi sẽ giảm... kg"* bạn nên viết rằng: *"Tôi không hút thuốc"* hoặc *"Tôi cân nặng... kg"*.

Mệnh lệnh của bạn phải mang tính khẳng định vì tiềm thức của bạn không thể xử lý mệnh lệnh phủ định. Nó chỉ đáp ứng những mệnh lệnh mang tính khẳng định ở thời gian hiện tại.

Chữ P thứ ba đại diện cho từ *"Personal"* (cá nhân). Kể từ nay trở đi, bạn hãy viết mọi mục tiêu bắt đầu bằng đại từ *"Tôi"* theo sau là hành động hay trạng thái mục tiêu. Bạn là người duy nhất trong vũ trụ có thể sử dụng đại từ *"Tôi"* cho bản thân mình. Khi tiềm thức của bạn nhận lệnh bắt đầu bằng đại từ *"Tôi"*, thì việc này có thể ví như một nhà máy nhận được lệnh sản xuất từ văn phòng trung tâm. Nó sẽ khởi động tiến hành ngay công việc để biến mục tiêu thành hiện thực.

Ví dụ, hãy bắt đầu viết mục tiêu của bạn bằng các cụm từ mang ý khẳng định như: *"Tôi có thu nhập...", "Tôi cân nặng...", "Tôi đạt được...", "Tôi giành được...", "Tôi lái một chiếc xe...", "Tôi sống trong một ngôi nhà...", "Tôi leo núi...", ...*

XÁC LẬP KỲ HẠN HOÀN THÀNH CÁC MỤC TIÊU

Để tăng sức mạnh cho những mục tiêu được viết ra hàng ngày, hãy thêm kỳ hạn hoàn thành vào cuối mỗi mục tiêu.

Ví dụ, bạn có thể viết rằng *"Tôi có thu nhập trung bình 5.000 đô-la một tháng trước ngày 31/12 năm..."*.

Như đã thảo luận ở đầu chương, tâm trí của bạn thường hướng đến giới hạn cuối cùng và nỗ lực thực hiện qua *"hệ thống cưỡng bức"*. Ngay cả khi bạn chưa có giải pháp để đạt được mục tiêu, vẫn cứ đưa ra một kỳ hạn hoàn thành xác định cho nó. Nên nhớ rằng bạn luôn có thể thay đổi kỳ hạn hoàn thành với những thông tin mới cập nhật. Nhưng cần đảm bảo rằng bạn phải có kỳ hạn hoàn thành sau mỗi mục tiêu.

HOẠT ĐỘNG CỦA CHIẾC MÁY TÍNH TRÍ TUỆ

Tâm trí vô thức của bạn làm việc như một chiếc máy tính khổng lồ, không bao giờ tắt, sẽ giúp biến các mục tiêu thành hiện thực. Gần như bạn không phải làm gì, các mục tiêu của bạn sẽ dần trở thành hiện thực trong cuộc sống, đôi khi thông qua những cách đáng kinh ngạc và khó tin nhất.

Nhiều năm trước, tôi đã gặp một doanh nhân ở Los Angeles với một ý tưởng hết sức quái gở. Ông

ấy muốn huy động một khoản tiền hàng triệu đô-la để làm vốn đầu tư vào một công viên giải trí ở Hawaii, bao gồm những nhà hàng, khu trưng bày và triển lãm từ nhiều nước khác nhau trên toàn thế giới. Ông ấy tin tưởng tuyệt đối rằng nó sẽ là một điểm du lịch hấp dẫn và ông sẽ nhận được sự ủng hộ và khuyến khích của tất cả những nước tham gia miễn là ông huy động được khoản tiền *"khởi đầu"* để triển khai dự án. Với tuổi trẻ và sự thiếu kinh nghiệm của mình, tôi nhẹ nhàng bảo với ông ấy rằng ý tưởng đó là một ý tưởng kỳ quặc. Sự phức tạp và chi phí của dự án quá cao trong khi nguồn lực của ông lại quá yếu kém, nếu tiếp tục chạy theo ý tưởng này sẽ chỉ là một sự lãng phí thời gian. Tôi đã cảm ơn và lịch sự từ chối lời mời tham gia cùng triển khai kế hoạch này của ông. Đó là chuyện của những năm 1960.

Sau này, tôi được biết tập đoàn Walt Disney đã tiếp nhận dự án này một cách toàn diện, gọi đây là trung tâm EPCOT (Cộng đồng Hình mẫu Thí nghiệm của Ngày mai), và đã bắt đầu tiến hành xây dựng dự án bên cạnh công viên Disney World ở Orlando, Florida. Công viên giải trí và dự án ấy đã tiếp tục được triển khai để mang lại hàng trăm triệu đô-la, và trở thành một trong những điểm thu hút du khách nổi tiếng nhất trên thế giới.

NHÂN RỘNG KẾT QUẢ

Bạn có thể gia tăng tính hiệu quả của phương pháp này với một vài kỹ thuật bổ sung. Trước hết, sau khi bạn đã viết ra mục tiêu của mình một cách khẳng định, ở thời gian hiện tại và mang tính cá nhân, hãy viết ra ít nhất 3 hành động mà bạn có thể thực hiện ngay lập tức để đạt được mục tiêu đó, cũng theo một cách khẳng định, ở thời gian hiện tại và mang tính cá nhân.

Ví dụ, mục tiêu của bạn là có thu nhập ở một mức độ nào đó. Bạn có thể viết rằng: *"Tôi có thu nhập 5.000 đô-la/tháng trong 12 tháng tới"*. Sau đó, bạn có thể viết ngay ở phía dưới: (1) Tôi lên kế hoạch trước hàng ngày, (2) Tôi bắt tay ngay lập tức vào những mục tiêu quan trọng nhất của mình, và (3) Tôi tập trung tất cả tâm trí vào nhiệm vụ quan trọng nhất của mình cho đến khi nó hoàn thành.

Dù mục tiêu của bạn là gì đi nữa, bạn cũng có thể dễ dàng nghĩ ra 3 bước hành động có thể thực hiện ngay lập tức để đạt được mục tiêu đó. Khi bạn viết ra những bước hành động, bạn lập trình chúng vào tâm trí vô thức của mình trên con đường tiến đến mục tiêu. Ở một điểm nào đó, bạn sẽ chợt nhận ra rằng mình đang thực sự tiến hành những bước mà mình đã viết ra, mặc dù không suy nghĩ đến nó. Mỗi bước hành động sẽ đưa bạn tiến nhanh hơn đến mục tiêu tối hậu.

SỬ DỤNG CÁC THẺ ĐỀ MỤC

Có một cách khác để bạn gia tăng hiệu năng của hoạt động thiết lập mục tiêu hàng ngày là ghi các mục tiêu của bạn vào những tấm thẻ đề mục (8x13cm). Hãy viết một mục tiêu vào một thẻ với chữ thật to. Và bạn hãy luôn mang bên mình những tấm thẻ này. Mỗi khi bạn có giây phút rảnh rỗi, hãy lấy những tấm thẻ ra và xem xét lại các mục tiêu của mình, từng mục tiêu một.

Mỗi mục tiêu này nên được viết theo nguyên tắc cá nhân, khẳng định, ở thời gian hiện tại như đã nói ở phần trước. Một ai đó đã từng nói rằng: *"Tôi thà có một buổi sáng nhịn ăn còn hơn là không có những sự khẳng định"*. Mỗi lần sử dụng những thẻ này, bạn hãy dành ra một chút thời gian, hít thở sâu và thư giãn, sau đó lần lượt xem xét lại từng mục tiêu của mình.

Khi bạn đọc những mục tiêu này lên, hãy tưởng tượng chúng đã trở thành hiện thực. Hãy thực sự nhìn thấy bản thân mình ở vị trí hoàn thành mục tiêu, thưởng thức thành quả, cảm nhận sự thỏa mãn khi mục tiêu đã được hoàn tất.

Hoặc một cách khác là khi bạn đọc nội dung ghi trong thẻ, hãy tưởng tượng ra những bước đi cụ thể mà bạn có thể tiến hành ngay lập tức để đạt được mục tiêu đó. Sau đó, thư giãn và tiếp tục làm với mục tiêu kế tiếp.

Lý tưởng nhất là bạn nên xem xét lại những mục tiêu của mình trên các tấm thẻ này ít nhất 2 lần trong ngày. Hãy nhớ mang theo chúng bên người và xem xét lại vào những lúc rảnh rỗi.

THỜI ĐIỂM LẬP TRÌNH CHO BỘ NÃO

Có hai thời điểm lý tưởng nhất trong ngày để thiết lập và chỉnh sửa những mục tiêu của bạn, cũng như để đọc và rà soát lại những thẻ đề mục nêu trên. Đó là điều cuối cùng bạn làm trong buổi tối trước khi bạn đi ngủ, và là điều bạn làm đầu tiên vào buổi sáng hôm sau, trước khi đi làm.

Khi bạn viết lại và rà soát lại những mục tiêu của mình trong buổi tối, bạn đã đưa chúng vào tâm trí vô thức của mình. Tâm trí vô thức của bạn sau đó sẽ tự sắp xếp những mục tiêu của bạn lúc bạn chìm vào giấc ngủ. Thường thì bạn sẽ thức dậy với những ý tưởng tuyệt vời dành cho những việc cần làm hay những người cần liên lạc để giúp bạn đạt được những mục tiêu của mình.

Khi bạn viết lại và soát xét lại mục tiêu của mình vào buổi sáng trước khi đi làm, bạn đã tự tạo cho mình một tâm thế tích cực và sẵn sàng hoạt động hướng đến mục tiêu trong cả ngày làm việc. Cũng giống như một bài tập thể dục buổi sáng để khởi động, việc rà soát lại những mục tiêu của bạn trong buổi sáng cũng sẽ kích thích tâm trí bạn và

giúp bạn đạt đến năng lực cao nhất trong cả ngày làm việc.

Kết quả của việc viết lại và soát xét lại những mục tiêu của bạn vào buổi tối và buổi sáng là bạn ghi khắc chúng sâu hơn vào tâm trí vô thức của mình. Bạn sẽ dần chuyển từ tư duy tích cực sang học hỏi tích cực. Bạn sẽ phát triển một niềm tin vững chắc không thể lay chuyển rằng những mục tiêu của mình là có thể đạt được và mọi việc chỉ còn là vấn đề thời gian mà thôi.

RÀ SOÁT MỤC TIÊU HÀNG NGÀY

1. Chuẩn bị một quyển sổ gáy lò xo ngay hôm nay và viết ra 10 – 15 mục tiêu mà bạn muốn đạt được trong một khoảng thời gian định được.

2. Chuẩn bị một tập thẻ đề mục có kích thước 8x13cm, trên đó viết ra những mục tiêu của bạn ở thể khẳng định, mang tính cá nhân, ở thời gian hiện tại để bạn có thể mang theo bên mình.

3. Mỗi tối trước khi đi ngủ, hãy mường tượng về cuộc sống của bạn khi các mục tiêu được hoàn tất.

4. Nghĩ đến ba điều bạn có thể thực hiện ngay để hoàn thành từng mục tiêu một. Hãy luôn nghĩ đến những khía cạnh hành động mà bạn có thể tiến hành.

5. Hãy khép bản thân vào việc viết đi viết lại những mục tiêu của mình hàng ngày mà không xem lại danh sách trước đó cho đến khi bạn hoàn toàn tin chắc rằng việc hoàn thành các mục tiêu này là tất yếu.

16

LIÊN TỤC HÌNH DUNG VỀ CÁC MỤC TIÊU

Hãy nuôi dưỡng những tầm nhìn và ước mơ của bạn như thể chúng là những đứa con tinh thần; là kế hoạch dẫn dắt bạn đến thành tựu cao nhất.

- Napoleon Hill

Bạn sở hữu những sức mạnh tinh thần gần như vô hạn để sử dụng ngay khi cần thiết. Tuy nhiên, nhiều người lại không biết đến những sức mạnh này và không biết sử dụng chúng để đạt được những mục tiêu của họ. Đó là lý do tại sao họ chỉ đạt được những kết quả ở mức trung bình.

Khi bạn bắt đầu khơi mở và giải phóng sức mạnh của tâm trí vô thức và siêu thức, thì trong một hoặc hai năm bạn sẽ đạt được nhiều kết quả hơn so với hầu hết những gì mà những người khác có thể đạt được trong cả cuộc đời. Bạn sẽ tiến nhanh đến

những mục tiêu của mình hơn những gì bạn đang nghĩ đến.

NĂNG LỰC MẠNH MẼ NHẤT CỦA BẠN

Khả năng tưởng tượng có lẽ là năng lực mạnh mẽ nhất mà bạn có được. Tất cả những cải thiện trong cuộc sống của bạn đều bắt đầu từ sự cải thiện về những hình ảnh trong tâm trí bạn. Tình trạng hiện nay của bạn phần lớn là do những bức tranh trong tâm trí của bạn dẫn dắt. Khi bạn thay đổi những hình ảnh trong tâm trí mình thì thế giới bên ngoài của bạn cũng sẽ thay đổi tương ứng.

Sự tưởng tượng sẽ kích hoạt Luật Hấp dẫn, thu hút con người, cơ hội và nguồn lực từ bên ngoài vào cuộc sống của bạn, những điều mà bạn cần để đạt được những mục tiêu của mình.

Sự tưởng tượng cũng kích hoạt Luật Tương đồng, với nội dung là *"Bên trong ra sao, bên ngoài thế ấy"*. Khi bạn thay đổi những bức tranh bên trong tâm trí mình, thì thế giới bên ngoài cũng sẽ bắt đầu thay đổi. Vì bạn sẽ trở thành điều mà bạn luôn nghĩ đến, nên bạn cũng sẽ trở nên giống với điều mà bạn luôn tưởng tượng ra.

Wayne Dyer nói rằng: *"Bạn sẽ nhìn thấy nó khi bạn tin vào nó"*. Nhà hùng biện Jim Cathcart thì nói: *"Người mà bạn nhìn thấy là người mà bạn sẽ trở thành"*.

Dennis Waitley tác giả cuốn sách *"Seeds of greatness"* (Hạt giống của sự vĩ đại) nói rằng những hình ảnh trong tâm trí bạn là *"những bức tranh đầu tiên về những điều hấp dẫn đang đến trong đời bạn"*.

Albert Einstein thì nói: *"Trí tưởng tượng quan trọng hơn thực tiễn"*. Napoleon Bonaparte cho rằng: *"Trí tưởng tượng sẽ thống trị thế giới"*. Napoleon Hill cũng phát biểu: *"Bất cứ điều gì mà tâm trí con người có thể cảm nhận và tin tưởng, thì nó đều có thể trở thành hiện thực"*.

SỰ QUAN TRỌNG CỦA TẦM NHÌN

Phẩm chất chung nhất của người lãnh đạo ở mọi cấp độ, ở bất cứ độ tuổi nào, chính là tầm nhìn. Điều này có nghĩa là họ có thể tưởng tượng và hình dung ra một tương lai lý tưởng một thời gian khá xa trước khi nó trở thành hiện thực. Cũng như Walt Disney đã nhìn thấy một cách rõ ràng hình ảnh của một công viên giải trí vui nhộn, có quy mô và tổ chức dành cho gia đình nhiều năm trước khi Disneyland được xây dựng.

Sự thực là tâm trí bạn vẫn luôn hoạt động để hình dung ra một điều gì đó, bằng cách này hay cách khác. Đó là lúc bạn nghĩ đến một người hay một vật nào đó, nhớ đến một sự kiện trong quá khứ, tưởng tượng đến một sự kiện sắp xảy ra, hoặc ngay cả việc *"mơ giữa ban ngày"*. Quan trọng là bạn phải học cách

xử lý và kiểm soát năng lực tưởng tượng của mình và tập trung cho nó, như một tia laser hướng hoàn toàn vào các mục tiêu có ý nghĩa quan trọng nhất với bạn.

NHÌN THẤY TRƯỚC SỰ THÀNH CÔNG

Những người thành công là những người hình dung được và thưởng thức trước sự thành công. Trước bất cứ trải nghiệm nào, những người thành công thường hình dung đến những trải nghiệm mà họ đã đạt được trước đó, và xem lần này cũng diễn ra tương tự như vậy. Một nhân viên kinh doanh thành công sẽ hình dung và nhớ đến những buổi tiến hành các giao dịch thành công. Một luật sư tranh tụng tại phiên tòa thành công sẽ hình dung và nhớ đến năng lực trình bày của mình trước tòa trong một phiên xử thành công. Một bác sĩ thành công thường hình dung và nhớ đến một ca chữa trị thành công cho một bệnh nhân nào đó trong quá khứ.

Trái lại, những người không thành công cũng sử dụng khả năng tưởng tượng của mình, nhưng theo hướng không có lợi. Trước một trải nghiệm mới mẻ, họ thường nhớ lại và hình dung đến những trải nghiệm thất bại trước đây của mình, và do đó trong tâm trí họ bao giờ cũng bị nỗi ám ảnh thất bại thêm lần nữa. Nó trở thành thiên hướng của tiềm thức, nghiêng về phía thất bại hơn là về phía thành công.

Tôi lấy một ví dụ, trong môn điền kinh chuyên

nghiệp, có một phương pháp huấn luyện gọi là *"diễn tập tinh thần"*. Những vận động viên hàng đầu thường hình dung lại những sự kiện ghi dấu ấn thành công quan trọng của mình trong tâm trí trước khi họ bước vào cuộc tranh tài. Họ nhìn thấy mình đang thể hiện năng lực tốt nhất trước mỗi sự kiện. Trong nhiều ngày và nhiều giờ trước một kỳ tranh tài lớn, họ hình dung mình đã thành công, lặp đi lặp lại rất nhiều lần.

Họ thường xuyên nhớ lại *"những khoảnh khắc cá nhân"* của mình trong những cuộc thi trước đây và *"chiếu"* lại *"đoạn phim tinh thần"* về những khoảnh khắc thành công này trong tâm trí. Họ thấy hài lòng và vui sướng, thỏa mãn khi năng lực đỉnh cao được thể hiện. Họ trở nên phấn khích và hạnh phúc nghĩ tới việc phải làm tốt như vậy trong kỳ tranh tài tiếp theo. Và khi giải đấu bắt đầu, xét riêng bản thân họ với những suy nghĩ tích cực như vậy thì họ đã là người *chiến thắng*.

KIỂM SOÁT NHỮNG HÌNH ẢNH TRONG TÂM TRÍ BẠN

Bạn đã sử dụng sức mạnh của trí tưởng tượng liên tục trong cuộc sống của mình. Nhưng vấn đề là hầu hết mọi người đều sử dụng trí tưởng tượng một cách ngẫu nhiên theo cảm tính nên đôi khi nó giúp được họ và đôi khi gây thiệt hại cho họ.

Mục tiêu bạn cần đặt ra là kiểm soát hoàn toàn quá trình tưởng tượng và bảo đảm rằng tâm trí và những bức tranh tinh thần của bạn tập trung liên tục vào những gì mà bạn muốn có và mẫu người mà bạn muốn trở thành.

Bên cạnh việc bạn có thể kiểm soát việc định hình cá tính và phẩm chất của mình thông qua những hình ảnh trong tâm trí, thì việc thay đổi hình ảnh trong tâm trí cũng giúp bạn thay đổi cách suy nghĩ, cảm nhận và hành xử. Bạn có thể thay đổi cách đối xử với người khác và cách họ đáp lại bạn. Bạn có thể thay đổi hiệu quả làm việc và kết quả cuối cùng của mình. Bạn có thể thực sự đổi mới bản thân để trở thành hình ảnh của loại người tốt nhất mà bạn có thể tưởng tượng cho mình. Đây là tất cả những khả năng mà bạn có thể sử dụng trí tưởng tượng của mình một cách có ích nhất.

PHÁT TRIỂN TÍNH CÁCH RIÊNG CỦA BẠN

Benjamin Franklin(*), triệu phú đầu tiên của Mỹ, một chính khách, một nhà ngoại giao và một nhà phát minh xuất sắc, đã bắt đầu cuộc đời của mình chỉ là một cậu bé nghèo ở Philadelphia, học việc trong một công ty in ấn nhỏ. Ông là một người

(*) Benjamin Franklin (1706-1790): Một trong những nhà lập quốc nổi tiếng nhất của Hoa Kỳ.

thẳng tính nhưng thích lập luận lý lẽ, nên thường gây thù chuốc oán với nhiều người và sau này bị họ ngăn cản các cơ hội cũng như kìm hãm sự phát triển.

Vào một thời điểm trong quãng đời còn trẻ của mình, như Franklin thổ lộ trong quyển tự truyện, ông nhận ra rằng cá tính của mình là một nguy cơ rất lớn có thể làm mất các cơ hội thành công lâu dài cho ông trong một xã hội Mỹ còn sơ khai. Do đó, ông đã quyết định tự hình thành trong tính cách của mình một loạt những đặc tính quan trọng như là sự chân thành, sự khiêm nhường, sự thận trọng, tính kỷ luật và sự trung thực – đây là những đức tính mà ông cảm thấy rất cần thiết nếu muốn phát huy được tiềm năng tối đa của mình.

Trong nhiều năm, hết tuần này sang tuần khác, cả Washington và Franklin đều thực hành năng lực tưởng tượng. Họ nghĩ đến một đặc điểm hay phẩm chất mà họ muốn đại diện. Họ tự tưởng tượng và hình dung rằng mình đã có phẩm chất ấy. Trong mọi sự tương tác với người khác, họ nghĩ đến *"tấm gương nội tại"* này để nhìn nhận cách thức mà họ nên cư xử và sau đó thực hiện theo một cách nhất quán với hình ảnh nội tại lý tưởng đó. Qua thời gian, những hình ảnh nội tại này đã ghi khắc sâu sắc vào tâm trí vô thức của họ, hòa nhập cả con người và phong cách riêng của họ thành một.

THƯ GIÃN SÂU

Những vận động viên trượt băng nghệ thuật trình diễn cùng với đoạn nhạc của họ thường có những giây phút ngồi thư giãn sâu, mắt nhắm lại, tưởng tượng mình đang trượt trên băng với nền nhạc đó trước khi vào thực hiện. Một trong những ích lợi của việc này là họ nhìn thấy mình đang biểu diễn tiết mục trượt băng ấy một cách hoàn hảo, lặp đi lặp lại nhiều lần, ngay cả khi họ chưa thực sự bước ra sân băng. Đến thời điểm ấy, tâm trí vô thức của họ đã được huấn luyện để giúp họ thể hiện tiết mục của mình một cách trôi chảy và điệu nghệ.

Cơ thể bằng xương bằng thịt của bạn không có bộ não riêng. Những hành động nhẹ nhàng nhất của ngón tay hay ngón chân của bạn đều được điều khiển bởi *"chiếc máy tính trung tâm"* là bộ não của bạn. Chính bộ não của bạn gởi những xung thần kinh đi khắp cơ thể bạn, đến tận các nhóm cơ giúp điều phối những hoạt động thể chất của bạn. Khi bạn tưởng tượng, bạn đang thực sự chạy chương trình cho chiếc máy tính trung ương ấy để điều khiển cơ thể mình thực hiện theo nó.

BỐN THÀNH PHẦN CỦA QUÁ TRÌNH TƯỞNG TƯỢNG

Bạn có thể học tập và rèn luyện bốn thành phần của quá trình tưởng tượng để đảm bảo rằng bạn có

thể tận dụng một cách tối đa mọi lúc mọi nơi trong cuộc đời bạn.

Tần suất bao nhiêu?

Khía cạnh đầu tiên của quá trình tưởng tượng là *tần suất*, là số lần bạn tưởng tượng về một mục tiêu cụ thể đã hoàn thành hoặc tưởng tượng bạn thể hiện năng lực một cách tuyệt vời trong một sự kiện hay tình huống đặc biệt. Bạn càng thường xuyên lặp lại một hình ảnh trong tâm trí thật rõ ràng về năng lực hay kết quả tốt nhất của bạn, thì mục tiêu đó càng nhanh chóng được tâm trí vô thức của bạn thừa nhận và nó sẽ càng nhanh chóng trở thành một phần của thực tế.

Thời gian bao lâu?

Yếu tố thứ hai của quá trình tưởng tượng là thời gian bạn lưu trữ hình ảnh tinh thần đó trong tâm trí mình mỗi lần nghĩ đến nó. Khi bạn thư giãn sâu, bạn thường có thể duy trì một hình ảnh tinh thần về năng lực cao nhất của mình thể hiện trong vài giây hoặc thậm chí vài phút. Thời gian bạn duy trì bức ảnh tinh thần ấy càng dài, thì nó càng được ghi khắc sâu vào tâm trí vô thức của bạn và nó sẽ càng nhanh chóng thể hiện ra thực tế trong các tình huống sau này.

Sự rõ ràng ở mức nào?

Yếu tố thứ ba của quá trình tưởng tượng là tính rõ ràng sinh động. Có mối quan hệ trực tiếp giữa

mức độ rõ ràng mà bạn có thể nhìn thấy mục tiêu hay kết quả mong muốn của mình xuất hiện trong tâm trí với tốc độ mà nó trở thành hiện thực. Yếu tố này chính là điều giải thích cho sức mạnh của Luật Hấp dẫn và Luật Đối ứng.

Đây là một điểm thú vị. Khi bạn xác lập một mục tiêu mới cho bản thân, hình ảnh về mục tiêu này thường sẽ mờ nhạt và mơ hồ. Có thể bạn chẳng có ý tưởng gì về hình ảnh của điều mà bạn mong muốn. Nhưng bạn càng viết nó ra một cách thường xuyên, rà soát lại và luôn nghĩ đến nó trong tâm trí của mình, nó sẽ ngày càng rõ ràng đối với bạn. Ở điểm đó, mục tiêu sẽ bất ngờ xuất hiện trong thế giới của bạn, chính xác như những gì bạn đã tưởng tượng.

Cường độ mạnh đến mức nào?

Yếu tố thứ tư của quá trình tưởng tượng là cường độ, mức độ cảm xúc mà bạn gắn với hình ảnh trực quan của mình. Trong thực tế, đây là thành phần quan trọng và mạnh mẽ nhất của quá trình tưởng tượng. Đôi khi, nếu cảm xúc của bạn đủ mạnh và hình ảnh trực quan đủ rõ ràng, thì mục tiêu của bạn sẽ ngay lập tức trở thành hiện thực.

KHÔNG THIÊN VỊ

Dĩ nhiên, các yếu tố tần suất, thời gian, tính rõ ràng sống động và cường độ có thể mang đến 2 kết

quả trái ngược: giúp bạn hoặc hại bạn. Cũng giống như thanh kiếm 2 lưỡi, nó có thể cắt theo chiều nào cũng được. Nó có thể giúp bạn thành công hoặc mang cho bạn thất bại.

Ví dụ, lo lắng là một hình thức xác lập mục tiêu tiêu cực. Đó là quá trình tư duy, tưởng tượng và hình dung trong tâm trí những điều bạn không muốn xảy ra. Khi bạn lo lắng, bạn đang sử dụng trí tưởng tượng theo một cách tiêu cực. Chính xác những vấn đề mà bạn không muốn xảy ra sẽ được hút vào cuộc sống của bạn. Do đó, bạn phải thật cẩn thận với cách sử dụng năng lực tưởng tượng này.

THIẾT KẾ NGÔI NHÀ MƠ ƯỚC

Khi vợ chồng tôi kết hôn, chúng tôi chỉ có một khoản tiền nho nhỏ, và sau khi tôi khai trương cơ sở kinh doanh của mình, chút tiền ít ỏi đó nhanh chóng cạn kiệt. Tuy nhiên, cũng như tất cả những cặp vợ chồng khác, chúng tôi luôn nói về *"ngôi nhà mơ ước"* của mình trong tương lai. Chúng tôi tưởng tượng mình sống trong một ngôi nhà hoàn hảo của riêng mình và không ngừng kích thích cho ý tưởng đó.

Mặc dù lúc đó, chúng tôi đang sống trong một ngôi nhà thuê và rất hạn hẹp về tài chính, chúng tôi đã đăng ký báo dài hạn của những tạp chí về nhà đẹp như tạp chí *Better Homes and Gardens, Architectural Digest*... Vào cuối tuần, chúng tôi đến tham quan

những ngôi nhà đẹp nhất trong vùng. Chúng tôi dạo qua những căn phòng tuyệt đẹp trong những ngôi nhà sang trọng và tưởng tượng mình sống trong những nơi như vậy.

Hoàn toàn tin tưởng rằng quá trình tưởng tượng cuối cùng cũng sẽ mang lại kết quả, chúng tôi đã tạo ra những quyển sổ lò xo để dán hình ảnh và mô tả về những ngôi nhà đẹp này. Qua một thời gian dài, chúng tôi đã tạo ra được một danh sách 42 yếu tố mà chúng tôi muốn có trong ngôi nhà lý tưởng của mình.

Đồng thời, tôi tiếp tục tập trung làm việc, xây dựng công ty riêng của mình, tăng thu nhập và tiết kiệm tiền. Trong vòng một năm kể từ khi bắt đầu quá trình tưởng tượng, chúng tôi đã chuyển từ ngôi nhà thuê sang một ngôi nhà tuyệt đẹp mà chúng tôi đã mua trong một vùng đất lý tưởng. Ngôi nhà lý tưởng ở nhiều khía cạnh, nhưng chúng tôi biết trong thâm tâm mình rằng nó vẫn chưa phải là *"ngôi nhà mơ ước"* của chúng tôi.

Sau một năm rưỡi nữa, chúng tôi lại chuyển nhà, lần này chuyển đến San Diego. Sau một tháng đi tìm qua hàng chục ngôi nhà rao bán trong thành phố, chúng tôi đến với một ngôi nhà chỉ vừa được rao bán 2 ngày trước đó và nhận ra ngay rằng đấy chính là ngôi nhà mơ ước của mình.

Mất khoảng 2 tháng để thương lượng giá mua và 5 tháng để thu xếp tài chính, nhưng theo đúng dự

kiến, chúng tôi đã sở hữu ngôi nhà mơ ước của mình và sống trong ngôi nhà ấy đến tận bây giờ. Và thật ngạc nhiên khi ngôi nhà có đến 41 yếu tố lý tưởng trong danh sách 42 yếu tố mà chúng tôi đã liệt kê về ngôi nhà hoàn hảo của mình.

THỜI ĐIỂM TỐT NHẤT ĐỂ LUYỆN TẬP

Cũng như hoạt động xác lập mục tiêu, hai thời điểm tốt nhất để tưởng tượng là cuối buổi tối và đầu buổi sáng sớm. Khi bạn mường tượng rằng những mục tiêu của mình đã được hoàn thành trước khi bạn đi ngủ, tâm trí vô thức của bạn tiếp nhận nó ở cấp độ sâu hơn. Sau đó, nó sẽ điều chỉnh ngôn từ và hành động của bạn trong suốt ngày hôm sau, nhờ đó bạn sẽ nói và làm theo những gì có thể giúp biến mục tiêu của mình thành hiện thực.

Một thời điểm khác để tưởng tượng là buổi sáng sớm. Những hình ảnh rõ ràng trong tâm trí về những mục tiêu mà bạn muốn hoàn thành trong ngày sẽ nâng cao cơ hội thành công, chính xác và đúng kế hoạch như những điều bạn tưởng tượng.

SỰ KHỞI ĐẦU CỦA MỌI TIẾN BỘ

Tôi muốn lặp lại rằng tất cả những tiến bộ trong cuộc sống của bạn đều bắt đầu bằng sự cải thiện những hình ảnh trong tâm trí bạn. Hãy bắt đầu ngay

từ hôm nay với thật nhiều hình ảnh về mẫu người mà bạn muốn trở thành, cuộc sống mà bạn mơ ước, và mục tiêu mà bạn muốn hoàn thành. Hãy cắt từ các tờ tạp chí những hình ảnh nhất quán với mục tiêu và ước vọng của bạn. Hãy dán chúng khắp nơi và thường xuyên rà soát lại chúng. Thảo luận về chúng thường xuyên và không ngừng tưởng tượng về chúng.

Hãy biến cuộc sống của bạn thành một quá trình tưởng tượng tích cực không ngừng nghỉ, hình dung và mơ ước những mục tiêu lý tưởng và tương lai hoàn hảo cho mình. Điều này có thể giúp ích bạn rất nhiều trong việc phát huy mạnh mẽ tiềm năng của bạn hơn bất cứ cách rèn luyện nào mà bạn học được.

LIÊN TỤC HÌNH DUNG VỀ MỤC TIÊU

1. Hãy tưởng tượng về tương lai và hình dung rằng cuộc sống của bạn hoàn hảo ở mọi khía cạnh. Vậy cuộc sống đó như thế nào? Dù câu trả lời của bạn là gì đi nữa thì hãy hình dung về bức tranh ấy một cách thường xuyên.

2. Hãy cắt những bức ảnh về các vật thể mà bạn muốn có và loại người mà bạn muốn trở thành trong tương lai. Hãy ngắm những bức ảnh này và nghĩ về những điều bạn có thể thực hiện để biến chúng thành hiện thực.

3. Dùng phương pháp hồi tưởng trước mọi sự kiện quan trọng. Hãy dùng tâm trí để *"nhìn"* chính bản thân mình ở trạng thái thể hiện tốt nhất trong mọi việc mà bạn đang thực hiện hay đang nỗ lực.
4. Không ngừng đưa vào tâm trí những hình ảnh rõ ràng, thú vị, chứa đầy cảm xúc về những điều bạn mong muốn. Hãy nhớ rằng sự tưởng tượng của bạn chính là hình ảnh thể hiện trước những điều hấp dẫn trong cuộc sống tương lai của bạn.
5. Hãy thiết kế ngôi nhà mơ ước, công ty mơ ước hay nghề nghiệp mơ ước của bạn. Hãy viết ra mọi thành phần cần thiết nếu muốn những điều này hoàn hảo trong mọi khía cạnh. Hãy hình dung điều này như là sự thực hàng ngày.
6. Hãy biến quá trình tưởng tượng thành một phần không thể thiếu trong cuộc sống của bạn. Nên đầu tư thời gian để thường xuyên hình thành những bức tranh thú vị trong tâm trí về chính bản thân và cuộc sống chính xác như bạn muốn. Sau đó, hãy hoàn toàn tin tưởng rằng những bức tranh này sẽ được hiện thực hóa ngay khi bạn đã sẵn sàng.

17

KÍCH HOẠT TIỀM NĂNG TRÍ TUỆ

Trí tuệ chủ quan hoàn toàn bị trí tuệ khách quan chi phối. Cho dù trí tuệ chủ quan có tác động đến trí tuệ khách quan thế nào đi nữa, thì trí tuệ khách quan vẫn chi phối đến kết quả cuối cùng với độ chính xác cao nhất.

- Thomas Troward

Hãy tưởng tượng rằng bạn có một cái máy vi tính hết sức kỳ lạ. Bạn có thể lập trình bất cứ mục tiêu hay câu hỏi nào cho chiếc máy tính ấy và nó sẽ cung cấp cho bạn câu trả lời chính xác tại một thời điểm nhất định. Điều này hiệu quả trong mọi lúc. Và mọi câu trả lời sau đó đều hóa ra là đúng một cách hoàn hảo. Hãy tưởng tượng điều này có thể tạo sự khác biệt đáng kinh ngạc nào đối với cuộc sống của bạn!

Thực tế là bạn đang sở hữu một chiếc máy tính như vậy. Bạn luôn có thể tiếp cận và sử dụng nó bất

cứ lúc nào. Nó được gọi là *"tâm trí siêu thức"*. Đây là công cụ mạnh mẽ nhất từng được khám phá trong lịch sử loài người, và bạn có thể tận dụng sức mạnh này bất cứ lúc nào bạn muốn.

Trong suốt quyển sách này, tôi đã lặp lại nhiều lần rằng: *"Bạn sẽ trở thành điều mà bạn thường xuyên nghĩ đến nhất"* và *"Bất cứ điều gì bạn có thể duy trì sự tồn tại liên tục trong tâm trí của mình, bạn có thể có nó"*. Ngoài ra, chúng ta cũng đã bàn đến Luật Hấp dẫn và Luật Đối ứng, cùng tầm quan trọng của sự rõ ràng tuyệt đối trong việc xác định chính xác những mục tiêu của bạn. Trong mọi trường hợp, tôi đều đang ám chỉ gián tiếp đến sức mạnh của tâm trí siêu thức.

BÍ ẨN CỦA THỜI GIAN

Tâm trí siêu thức đã được biết đến và được bàn luận hàng ngàn năm qua, trong suốt lịch sử loài người. Trong chiều dài phát triển của nhân loại, nó là kiến thức mang tính chất thần bí của những nhà thần học và hiền triết. Sự tiếp cận nó bị giới hạn và chỉ được dạy lại cho những người mộ đạo trong những trường phái bí ẩn của thế giới cổ đại. Chỉ đến khoảng 100 năm nay thì kiến thức về tâm trí siêu thức mới trở nên phổ biến, tuy nhiên sau đó một thời gian cũng chỉ còn một vài người biết.

BA TÂM TRÍ TRONG MỘT

Sigmund Freud(*), nhà sáng lập phương pháp chữa bệnh tâm lý, đã viết về ba tâm trí *"bản ngã"*, *"bản năng"* và *"siêu ngã"* từ năm 1895 và phần lớn các công trình của ông đều dựa trên ba yếu tố cảm nhận khác nhau này.

"Bản ngã" được mô tả là *"cái tôi"*, là phần tâm trí tỉnh táo và biết nhận thức, tương tác với thế giới bên ngoài, phân tích, quyết định và hành động. Chúng ta còn gọi là tâm trí ý thức.

Cái mà Sigmund Freud gọi là *"bản năng"* chính là phần tâm trí không biết nhận thức của trí tuệ, hoặc cái mà chúng ta gọi là tâm trí vô thức. Đây là *"kho chứa"* của trí nhớ và cảm xúc, ở nơi này tất cả những ý nghĩ, quyết định và trải nghiệm trước đây của chúng ta được lưu giữ và sẽ hoạt động một cách tự động vừa để điều khiển cơ thể của chúng ta vừa để duy trì các ý nghĩ, cảm xúc cho nhất quán với những trải nghiệm trong quá khứ.

Còn điều mà Sigmund Freud gọi là *"siêu ngã"*, chiều thứ ba của tư duy, được Ralph Waldo Emerson(**) gọi là *"siêu linh hồn"*. Alfred Adler, học trò của Freud, thì gọi nó là *"tập hợp vô thức"*, và Carl Jung, người thoát ly khỏi trường phái Freud thì gọi là *"siêu thức"*. Napoleon Hill gọi nói là *"Trí tuệ Vô*

(*) Sigmund Freud (1856-1939): Bác sĩ về thần kinh và là nhà tâm lý học người Áo, người đặt nền móng và phát triển lĩnh vực nghiên cứu phân tâm học.
(**) Ralph Waldo Emerson (1803-1882): Nhà viết tiểu luận, nhà thơ, triết gia người Mỹ và cũng là người đi đầu trong phong trào tự lực cánh sinh và triết lý siêu việt.

định", và khẳng định rằng hầu như tất cả những người thành công nhất ở Mỹ đã sử dụng nó một cách liên tục trong suốt sự nghiệp của họ và đã thừa nhận vai trò của nó trong những bước đột phá cùng thành tựu quan trọng nhất mà họ đạt được.

Nhưng dù bạn có gọi nó là gì đi nữa, thì nó cũng là một sức mạnh phổ biến hoàn hảo mà bạn có thể tiếp cận bất cứ lúc nào để đạt được bất cứ mục tiêu nào bạn thực sự mong muốn, miễn là bạn khao khát điều đó một cách mãnh liệt – đủ lâu và kỹ lưỡng.

NGUỒN GỐC CỦA MỌI ĐỘT PHÁ

Tất cả những đột phá quan trọng trong mọi lĩnh vực kéo dài suốt lịch sử loài ngoài đều là kết quả của hoạt động tư duy siêu thức của con người. Bất cứ lúc nào bạn đột nhiên nghĩ ra một ý tưởng vĩ đại hoặc những kiến thức sâu sắc giúp giải quyết vấn đề hay khó khăn, lúc đó bạn đã có một trải nghiệm siêu thức. Những đột phá khoa học vĩ đại, như việc khám phá ra ADN hoặc ý tưởng kết hợp gốm sứ với điện đã dẫn đến sự khám phá chất siêu dẫn, ban đầu cũng có tính chất siêu thức.

Những nhạc sĩ thiên tài đã khai thác và sử dụng tâm trí siêu thức của mình một cách thường xuyên trong việc sáng tác những tuyệt phẩm của mình. Mozart(*) có thể nhìn thấy toàn bộ bản giao hưởng

(*) Mozart tên đầy đủ là Wolfgang Amadeus Mozart (1756-1791): Nhà soạn nhạc vĩ đại người Áo.

trong tâm trí, hoàn hảo đến từng nốt nhạc, ngay cả trước khi ông bắt đầu viết ra thành bản nhạc. Quá trình sau đó chỉ là sự ghi chép lại những hình ảnh trong tâm trí mà thôi.

Beethoven(*) đã soạn ra những bản nhạc bất hủ sau khi ông bị điếc. Ông có thể nhìn thấy và nghe thấy chúng trong tâm trí của mình trước khi viết ra giấy. Stephen Hawking, một nhà vật lý bị tàn phế và ông phải cần đến một chiếc máy tính đặc biệt để đánh từng con chữ một. Tuy nhiên, bằng cách sử dụng tâm trí siêu thức, ông đã trở thành một trong những tác giả có sách bán chạy nhất trên thế giới với quyển *"Lược sử Thời gian"* (A brief history of time).

Hay như Thomas Edison đã phát minh ra 1.093 thiết bị được đăng ký bản quyền ở Văn phòng Sáng chế Mỹ, hầu như tất cả những phát minh ấy đều biến thành những sản phẩm thương mại trong suốt quãng đời của ông. Khi ông qua đời năm 1931, hơn 1/6 lực lượng lao động Mỹ đang được thuê mướn trong các lĩnh vực sản xuất và phân phối các sản phẩm do Thomas Edison phát minh.

Edison đã sử dụng tâm trí siêu thức của mình liên tục để khám phá và đạt được những bước đột phá mang tính lịch sử trong lĩnh vực điện, điện ảnh, ghi âm, truyền âm, và hàng trăm lĩnh vực khác. Ông ngủ bất cứ thời gian nào trong ngày nhằm tiếp cận

(*) Beethoven tên đầy đủ là Ludwig van Beethoven (1770-1827): Nhà soạn nhạc vĩ đại người Đức.

tâm trí siêu thức để có được những kiến thức sâu sắc làm cơ sở cho vô số phát minh của mình.

NHỮNG ĐIỀU KIỆN HOẠT ĐỘNG PHÙ HỢP

Tâm trí siêu thức của bạn hoạt động tốt nhất khi bạn đạt được trạng thái tinh thần bình tĩnh, tự tin và thư thái. Bất cứ khi nào bạn thư giãn trong trạng thái tĩnh tâm, hoàn toàn gác những lo lắng qua một bên, ngồi thiền hay để tâm trí chìm vào tự nhiên, thì đó là lúc tâm trí siêu thức của bạn bắt đầu hoạt động.

Khi bạn thư giãn trong tĩnh lặng và lắng nghe từ bên trong tâm trí mình, bạn sẽ bắt đầu nghe được những tiếng thì thầm của tâm trí siêu thức.

Trực giác của bạn chính là một công cụ tương đương với chiếc *"siêu máy tính"* mà bạn đã biết công năng của nó (được đề cập ở đầu chương). Đây là sự kết nối và liên hệ của bạn với tâm trí siêu thức. Đôi khi trực giác của bạn sẽ nói với bạn bằng tiếng vọng rõ ràng từ trong tĩnh lặng đến mức những ý tưởng hay kiến thức sâu sắc mà nó mang lại sẽ thay đổi hoàn toàn cuộc sống của bạn.

Nhà khoa học Hy Lạp Archimedes(*) cũng có một thời khắc bộc phát siêu thức về sự chiếm chỗ

(*) Archimedes (287 - 212 TCN): Nhà toán học, nhà vật lý và nhà phát minh Hy Lạp cổ đại, từng có câu nói nổi tiếng: "Hãy cho tôi 1 điểm tựa, tôi sẽ nhấc bổng trái đất lên".

của các vật thể khi đang ngồi trong bồn tắm. Ông quá phấn khích đến nỗi đã nhảy ra khỏi bồn tắm, không mặc quần áo và chạy qua khắp các đường phố Athen và hét lớn *"Eureka!"* (nghĩa là *"Tìm ra rồi!"*).

KÍCH HOẠT TÂM TRÍ SIÊU THỨC

Tâm trí siêu thức của bạn được kích thích bởi những mục tiêu rõ ràng, cụ thể, được viết ra trên giấy, được khao khát mãnh liệt, được mơ ước thường xuyên và không ngừng được nỗ lực hoàn thành.

Mỗi khi bạn thư giãn, tưởng tượng và tạo cảm xúc cho một kết quả cụ thể tức là bạn đang kích thích tâm trí siêu thức của mình để tạo ra cho bạn những ý tưởng và sinh lực để hoàn thành mục tiêu.

Đôi khi, một nguồn cảm hứng siêu thức có thể kích thích và tạo sinh lực cho bạn nhiều đến nỗi bạn không thể ngủ hay nghĩ về bất cứ điều gì khác. Trong trường hợp này, bạn hãy ngồi thư giãn và viết ra mọi ý tưởng và chi tiết xuất hiện trong tâm trí bạn. Điều này thường có tác dụng giải phóng tâm trí và giúp bạn cảm thấy nhẹ nhõm trở lại với giấc ngủ.

SỰ MAY RỦI VÀ NGẪU NHIÊN

Tâm trí siêu thức giải thích hai hiện tượng mà bạn thường trải qua trong suốt cuộc đời mình là: sự may rủi và sự ngẫu nhiên. Bạn càng sử dụng tâm trí

siêu thức, bạn càng thường xuyên nhận được hai loại trải nghiệm thú vị nêu trên.

Sự may rủi là quá trình khám phá những điều vui thích trên đường đời. Mỗi khi bạn có một mục tiêu rõ ràng mà bạn mường tượng thường xuyên và không ngừng nỗ lực để hoàn thành mỗi ngày, thì những sự kiện và trải nghiệm thú vị đáng kinh ngạc sẽ xảy ra trong đời bạn, mỗi sự kiện đó dường như giúp bạn đạt được những mục tiêu của mình một cách nhanh hơn.

Bạn có thể tình cờ đọc được một bài báo trên một tạp chí hoặc nghe một ai đó nêu lên điều mà bạn chưa biết. Bạn có thể tình cờ đến với một chương trình truyền hình với ý tưởng và kiến thức chính xác để giải quyết mọi vấn đề cụ thể hay trả lời cho những câu hỏi quan trọng. Bạn thường sẽ gặp khó khăn hay thất bại tạm thời, mà thực ra nó lại hữu ích đối với bạn.

Hiện tượng thứ hai mà bạn trải nghiệm là *"sự ngẫu nhiên"*. Đây là điểm khác biệt so với Luật Nhân quả. Luật Nhân quả thể hiện rằng tất cả mọi việc xảy ra vì một lý do cụ thể nào đó và thường sẽ có một nguyên nhân có thể truy tìm từ mọi khía cạnh.

Tuy nhiên, với sự ngẫu nhiên, mối quan hệ duy nhất giữa hai sự kiện xảy ra đồng thời chính là ý nghĩa mà bạn gán cho chúng dựa trên những mục tiêu của bạn trong những lĩnh vực cuộc sống khác nhau.

Đây là ví dụ cụ thể. Bạn xác lập mục tiêu gia tăng thu nhập gấp đôi. Nhưng ngay tuần sau, bạn nghỉ việc hoặc bị đuổi việc hoàn toàn ngoài dự kiến. Điều này ban đầu trông có vẻ là một sự thụt lùi thực sự. Nhưng ngay sau đó, một người bạn hỏi bạn rằng liệu bạn có nghĩ đến việc đi làm trong một lĩnh vực khác hay không. Và theo trên thực tế, bạn đã đọc nhiều thông tin về lĩnh vực đó trong những năm vừa qua và bạn cũng đã từng nghĩ đến việc chuyển sang lĩnh vực này, nhưng chỉ có điều là chưa có cơ hội. Bạn quyết định xem xét kỹ hơn, nhận diện một công ty thích hợp, phỏng vấn xin việc, bắt đầu làm việc và một năm sau bạn chợt nhận thấy rằng mình đang có thu nhập cao gấp đôi so với công việc trước đó và ngày càng yêu thích công việc này.

Bạn sẽ chú ý rằng không có mối quan hệ nhân quả trực tiếp giữa những sự kiện tách biệt này. Chúng dường như tách rời nhau cả về mặt thời gian lẫn không gian. Nhưng chúng lại có một điểm chung. Chúng giúp bạn hoàn thành mục tiêu thực sự mà bạn đã xác lập cho bản thân mình: gia tăng thu nhập gấp đôi.

HAI CÁCH KÍCH HOẠT TÂM TRÍ SIÊU THỨC

Bạn có 2 cách để kích hoạt tâm trí siêu thức của mình thành thực tế. Đầu tiên là bạn tập trung và làm

việc một cách tích cực để đạt được mục tiêu đã đặt ra. Hãy hết lòng hết sức với những công việc bạn đang làm. Hãy nghĩ đến nó, nói về nó, viết nó ra giấy, rà soát nó hàng ngày. Hãy làm mọi việc bạn có thể nghĩ ra để có thể giúp bạn hoàn thành mục tiêu đó.

Khi bạn dành hết tâm trí cho hành động và không ngừng tiến lên phía trước, thì tất cả những sự kiện, tình huống may mắn và sự ngẫu nhiên sẽ diễn ra theo hướng có lợi cho bạn. Nhiều nguồn lực sẽ bắt đầu xuất hiện từ những nơi bạn không ngờ để hỗ trợ bạn. Bạn sẽ nhận được những cú điện thoại hay những lời đề nghị hỗ trợ. Bạn sẽ tình cờ có được những ý tưởng và thông tin mà bạn không nhận thấy trước đây. Bạn sẽ có ý tưởng và những kiến thức sâu sắc, có thể giúp bạn hoàn thành mục tiêu nhanh chóng hơn.

Cách thứ hai để kích hoạt tâm trí siêu thức là thông qua thư giãn hoàn toàn và để tâm trí của bạn suy nghĩ về những vấn đề khác. Ví dụ, khi đi nghỉ mát, bạn thường bận rộn với những hoạt động vui chơi khác nên sẽ không nghĩ đến những mục tiêu hay vấn đề nào cả. Dường như bạn càng có thể thư giãn hoàn toàn hay buông lỏng, cả về thể chất lẫn tinh thần, thì tâm trí siêu thức của bạn càng nhanh chóng đi vào hoạt động và bắt đầu mang lại cho bạn những ý tưởng mà bạn cần. Nói cách khác, bạn càng *"không cố gắng"*, thì tâm trí siêu thức của bạn càng nhanh chóng hoạt động giúp bạn.

Bạn nên thử cả hai phương pháp này hàng ngày. Trước hết, hãy tập trung hết sức vào việc thực hiện mục tiêu. Cống hiến 100% nguồn lực của mình để giải quyết vấn đề. Sau đó, nếu bạn vẫn chưa đạt được sự đột phá như mong muốn, hãy buông lỏng để tâm trí được thư giãn. Hãy đi nghỉ mát. Nên tham gia vào những bài tập thể chất hoặc đi xem phim. Hãy tạm thời hoàn toàn quên những mục tiêu đi. Sau đó, đến thời điểm thích hợp, tâm trí siêu thức của bạn sẽ bắt đầu hoạt động và câu trả lời sẽ xuất hiện.

CẢM HỨNG SIÊU THỨC

Tâm trí siêu thức sẽ mang lại cho bạn câu trả lời mà bạn ước muốn, vào thời điểm thích hợp. Do đó, khi nhận được nguồn cảm hứng siêu thức, bạn hãy hành động ngay lập tức. Đừng trì hoãn. Đây thường là thông tin có hiệu lực về thời gian. Nếu bạn cảm thấy có sự thôi thúc bên trong cần phải hành động, hãy bắt tay thực hiện ngay. Nếu bạn có linh cảm về điều gì đó, hãy tập trung ngay vào nó. Dường như chính hành động thực hiện theo sự thôi thúc từ tâm trí siêu thức sẽ kích hoạt những ý tưởng và cảm hứng siêu thức khác, có thể giúp bạn hoàn thành mục tiêu nhanh hơn.

BA TÍNH CHẤT ĐẶC BIỆT

Một giải pháp siêu thức thường có ba tính chất:

- Trước hết, nó sẽ trả lời cho mọi khía cạnh của vấn đề hoặc mang lại cho bạn mọi thứ bạn cần để đạt được mục tiêu. Câu trả lời sẽ hoàn chỉnh ở mọi khía cạnh.

- Thứ hai, nó sẽ là một *"khoảnh khắc lóe sáng về những điều tự nhiên"*. Cảm hứng siêu thức sẽ cho bạn cảm giác tự nhiên, thoải mái và phù hợp hoàn hảo với tình huống trước mắt.

- Thứ ba, một giải pháp siêu thức sẽ mang lại cho bạn một sự bùng nổ cảm giác hạnh phúc và phấn khích. Đó sẽ là một trong những khoảnh khắc bừng sáng mà bạn sẽ nhớ trong một thời gian dài.

Mỗi khi bạn có một giải pháp siêu thức, nó sẽ đi kèm với sinh lực, sự nhiệt tình và động lực mà bạn cần để hành động ngay lập tức. Bạn sẽ có một sự khao khát không thể cưỡng lại được để triển khai giải pháp ngay lập tức. Bạn sẽ muốn dừng tất cả mọi việc khác mà bạn đang làm để hành động. Và bạn luôn luôn đúng.

SỰ TIN TƯỞNG LÀ YÊU CẦU THEN CHỐT

Tâm trí siêu thức của bạn là công cụ mạnh mẽ nhất mà bạn có được. Bạn có thể tiếp cận và sử dụng

nó bất cứ lúc nào. Bạn có thể kích hoạt và sử dụng tâm trí siêu thức của mình bằng cách nhận biết tuyệt đối rõ ràng về điều mình muốn và sau đó tin tưởng một cách bình tĩnh và tự tin rằng chính câu trả lời mà bạn cần sẽ đến với bạn ở thời điểm phù hợp mà bạn đã sẵn sàng đón nhận.

Bạn càng thư giãn và tin tưởng vào sức mạnh to lớn này, thì nó sẽ càng có tác dụng tốt hơn và nhanh hơn. Có kinh nghiệm rằng: *"Con người bắt đầu trở nên vĩ đại khi họ bắt đầu biết lắng nghe tiếng nói từ bên trong"*. Khi bạn hình thành thói quen thường xuyên lắng nghe trực giác và tin tưởng vào tiếng nói bên trong tâm trí mình, thì có lẽ bạn sẽ không bao giờ phạm một sai lầm nào nữa. Bằng cách vận dụng tâm trí siêu thức, bạn sẽ bắt đầu đưa toàn bộ cuộc sống của mình hòa hợp với nguồn sức mạnh to lớn này. Bạn sẽ đạt được hết mục tiêu này đến mục tiêu khác, tiến lên ngày càng nhanh hơn trong mọi việc bạn thực hiện. Bạn sẽ cảm thấy như thể mình được kết nối với một nguồn sinh lực khổng lồ nào đó, cho phép bạn hoàn thành nhiều mục tiêu hơn, với ít nỗ lực hơn.

Hãy nghĩ lại về cuộc đời bạn và hồi tưởng những lúc tâm trí siêu thức hoạt động. Trong quá khứ, những trải nghiệm này thường ngẫu nhiên và may rủi. Nhưng nếu bạn tạo ra được sự rõ ràng tuyệt đối về mục tiêu của mình và rà soát cũng như hình dung chúng một cách thường xuyên, bạn có thể kích hoạt sức mạnh siêu thức này để hỗ trợ và kiểm soát cuộc đời bạn.

KÍCH HOẠT TIỀM NĂNG TRÍ TUỆ

1. Hãy hồi tưởng lại cuộc đời mình và nhớ lại một lần nào đó từng trải qua kinh nghiệm siêu thức nhằm giải quyết một vấn đề hay cho phép bạn đạt được mục tiêu. Hồi tưởng lại quá trình và nghĩ về cách giúp bạn nhân lên trải nghiệm đó.
2. Hãy chọn mục tiêu quan trọng nhất của bạn, một mục đích lớn lao cao cả xác định, và mường tượng nó một cách rõ ràng, lặp đi lặp lại nhiều lần với sự tự tin là nó hoàn toàn có khả năng trở thành hiện thực vào thời điểm phù hợp với bạn.
3. Hãy bắt đầu rèn luyện hàng ngày trạng thái tĩnh lặng và thiền định. Trong thời gian này, hãy để cho tâm trí bạn thư giãn và bay bổng từ chủ đề này sang chủ đề khác cho đến khi câu trả lời phù hợp với câu hỏi mà bạn đặt ra xuất hiện trong tâm trí.
4. Hãy tạo thói quen hành động dựa trên một ý tưởng siêu thức ngay khi nó xuất hiện trong tâm trí bạn. Đừng ngần ngại. Hãy có niềm tin tuyệt đối rằng điều tốt nhất chỉ có thể xảy ra khi bạn thực sự tin vào khả năng này.

5. Hãy cố gắng giải quyết vấn đề với sự tập trung hoàn toàn của tâm trí, và nếu điều đó không có hiệu quả, hãy để tâm trí bạn nghĩ đến những việc khác. Đến thời điểm phù hợp, giải pháp lý tưởng sẽ xuất hiện từ trực giác của bạn hoặc tự xuất hiện trong cuộc sống của bạn.

18

LUÔN LUÔN LINH HOẠT

Khi tôi thấy một kết quả nào đó thực sự đáng nỗ lực, thì tôi bắt tay tiến hành ngay và thử mọi cách cho đến khi nó thành hiện thực.

- Thomas Edison

Trong cuộc sống, chúng ta có thể nhận thấy một số người thành công và hạnh phúc hơn những người khác. Một số người kiếm được nhiều tiền hơn, sống cuộc sống tốt đẹp hơn, cảm thấy mãn nguyện hơn, có những mối quan hệ hạnh phúc hơn và đóng góp nhiều hơn cho cộng đồng. Trong khi đó, những người khác không được như vậy. Đâu là nguyên nhân chính quyết định điều này?

Viện Menninger, thành phố Kansas (Hoa Kỳ) đã tiến hành một cuộc nghiên cứu gần đây nhằm xác định những phẩm chất quan trọng nhất để có thể đạt

đến thành công và hạnh phúc trong thế kỷ 21. Sau những nghiên cứu mở rộng, họ đã kết luận được phẩm chất duy nhất, đặc biệt nhất mà bạn có thể phát triển cho mình trong thời đại này đó chính là tính linh hoạt.

Qua đó, họ cũng xác định thêm một yếu tố gây trở ngại và mang ý nghĩa ngược lại với tính linh hoạt là tính cứng nhắc. Đó là sự không sẵn sàng thay đổi khi đối mặt với những hoàn cảnh và tình hình mới. Phẩm chất linh hoạt do đó trở thành đặc tính thiết yếu nếu bạn muốn trở thành, muốn làm hay muốn có nhiều hơn những gì mình đang có.

TỐC ĐỘ CỦA SỰ THAY ĐỔI

Ngày nay, có lẽ yếu tố quan trọng nhất có ảnh hưởng đến cuộc sống của bạn là tốc độ thay đổi. Chúng ta đang sống trong một thời đại mà sự thay đổi diễn ra với tốc độ nhanh hơn bao giờ hết trong lịch sử loài người.

Sự thay đổi ngày nay không chỉ nhanh hơn, mà còn không liền lạc, không diễn biến theo một đường thẳng, mà bắt đầu, dừng lại và chuyển động theo những hướng không thể dự đoán trước. Sự thay đổi đang đến với chúng ta từ tất cả mọi phía và dưới nhiều cách khác nhau, nên thường sẽ không thể dự đoán được điều gì có thể xảy ra tiếp theo.

Tính chất khó dự đoán này buộc chúng ta phải vứt bỏ ngay cả những kế hoạch và ý tưởng hoàn hảo nhất chỉ sau một đêm khi xuất hiện những điều kiện và hoàn cảnh mới. Điều cốt yếu là chúng ta cần có tính linh hoạt trong tư duy và trong những hoạt động có khả năng xảy ra.

NGUYÊN NHÂN CHÍNH GÂY CĂNG THẲNG

Sự thay đổi gây ra sự căng thẳng rất lớn cho những người cứng nhắc hoặc kém linh hoạt ngay từ trong cách tư duy về diễn biến của sự việc. Họ thích những điều đang làm, với những phương pháp và quy trình hiện tại, và không sẵn lòng thay đổi, ngay cả khi biết rõ điều này. Bạn đừng nên để mình rơi vào tình thế như vậy.

Câu hỏi duy nhất mà bạn nên đặt ra đối với những điều bạn đang làm là: Liệu cách làm này có hiệu quả không? Nó có giúp đạt được những kết quả cuối cùng như mong muốn không? Theo tình hình hiện tại, đó có phải là lộ trình hành động tốt nhất không? Thước đo duy nhất về tính đúng đắn hay sai lầm của một quyết định/ một lộ trình hành động là tính hiệu quả của nó đối với mục tiêu mà bạn đã thiết lập.

BA ĐỘNG LỰC THÚC ĐẨY SỰ THAY ĐỔI

Có 3 động lực thúc đẩy sự thay đổi trong giai đoạn hiện nay, mỗi động lực được nhân lên bởi sự tác động lẫn nhau làm gia tăng tốc độ thay đổi.

Thứ nhất là sự bùng nổ thông tin và kiến thức trong mọi mặt cuộc sống quanh chúng ta. Mỗi sáng kiến mới hay một thông tin mới trong thị trường đầy cạnh tranh ngày nay có thể thay đổi động lực kinh doanh của bạn chỉ sau một đêm.

Một sự kiện quan trọng, như sự kiện khủng bố ngày 11/9 ở Mỹ, một cú sốc của thị trường, như cú sốc sau những điều tra về thị trường chứng khoán Phố Wall, một vụ bê bối trong một đảng phái chính trị hay một ngành kinh tế có thể thay đổi tư duy, hành động, khả năng thương mại và tình thế của toàn bộ một tổ chức hay một ngành chỉ sau một đêm.

Ví dụ, năm 1989 khi Liên bang Xô Viết tan rã, Bức tường Sắt bị kéo sập và Chiến tranh Lạnh kết thúc, ngành công nghiệp quốc phòng trên khắp châu Mỹ bị rung động nghiêm trọng. Hàng trăm ngàn người có kỹ năng và tay nghề tốt bị cho thôi việc. Các ngành nghề bị đóng cửa, kinh tế một số vùng bị rơi vào tình trạng suy thoái nghiêm trọng. Những tác động của sự thay đổi là quá to lớn và không thể tránh khỏi.

LÀN SÓNG CÔNG NGHỆ MỚI

Yếu tố thứ hai thúc đẩy sự thay đổi là sự tăng trưởng và phát triển nhanh chóng của công nghệ mới. Mọi kiến thức khoa học kỹ thuật mới đều có thể dẫn đến sự tiến bộ trong công nghệ, hướng đến mục tiêu giúp con người tiến hành công việc nhanh hơn, tốt hơn, rẻ hơn và dễ dàng hơn. Và tốc độ thay đổi của công nghệ ngày càng tăng lên nhanh chóng.

Điều này dẫn đến một điều tất yếu: Bất cứ điều gì có hiệu quả cũng sẽ nhanh chóng trở nên lỗi thời. Nếu bạn không ngừng tìm cách thay thế sản phẩm hay dịch vụ của mình bằng những điều tốt hơn, bạn có thể sẽ bị đẩy khỏi lĩnh vực của mình.

CẠNH TRANH

Yếu tố thứ ba thúc đẩy sự thay đổi và đòi hỏi tính linh hoạt lớn hơn chính là sự cạnh tranh. Những đối thủ cạnh tranh của bạn – ở địa phương, trong nước và quốc tế – ngày nay tỏ ra năng động và sáng tạo hơn so với trước đây. Họ không ngừng tìm kiếm cách thức để thu hút khách hàng, giành giật thị phần, cạnh tranh về quy mô và tài chính, nếu có cơ hội họ sẵn sàng đẩy bạn ra khỏi cuộc chơi. Họ triển khai đẩy mạnh kinh doanh bằng cách sử dụng mọi lợi thế cả về thông tin, công nghệ mà họ có thể phát triển nhằm làm xói mòn vị thế của bạn trên thị trường.

Ngày nay, số lượng các công ty, sản phẩm, dịch vụ và nhân viên kinh doanh còn nhiều hơn cả khách hàng. Sự cạnh tranh ngày càng trở nên khó khăn và căng thẳng hơn. Nếu bạn muốn tồn tại và phát triển trên thị trường, bạn phải tập trung và quyết tâm hơn nữa. Trên hết, bạn phải linh hoạt.

Trước đây, tôi đã thuê một công ty quảng cáo và trả cho họ 10.000 đô-la để phát triển quảng cáo cho tôi. Nó được đăng trên một tờ báo quốc gia, đó là một mẩu quảng cáo khá tinh tế và thu hút được nhiều lượng người xem. Nhưng niềm vui của chúng tôi chỉ kéo dài sang tuần sau đó, khi một đối thủ cạnh tranh đã bắt chước mẩu quảng cáo này để lôi kéo khách hàng về phía họ. Lượng khách hàng của chúng tôi giảm mất 50% và vẫn tiếp tục suy giảm. Trong tình hình này chúng tôi hầu như không thể làm được gì nhiều.

Bài học rút ra là bạn phải liên tục phát triển thêm các kế hoạch dự phòng cho mọi lĩnh vực trong công việc, biết chắc chắn rằng bất cứ điều gì bạn thực hiện cũng sẽ nhanh chóng mất tính hiệu quả và sẽ phải bị thay thế bởi một điều gì khác hiệu quả hơn.

CẢNH GIÁC VỚI LĨNH VỰC QUEN THUỘC

Trong phần trước, tôi đã bàn về *"lĩnh vực quen thuộc"* – điều mà các cá nhân lẫn tổ chức thường rơi

vào những điều đã cũ lặp đi lặp lại nhiều lần, mà không cần biết chúng còn hiệu quả hay không.

Đôi khi, mối nguy cơ lớn nhất đối với sự thành công lâu dài của bạn chính là sự thành công ngắn hạn trước mắt. Thành công trong bất cứ lĩnh vực nào cũng có thể nhanh chóng sinh ra sự tự mãn và sự ngần ngại thay đổi theo những thực tế mới trên thị trường. Đừng để bạn rơi vào tình thế này.

TƯ DUY MỐC ZERO THƯỜNG XUYÊN

Trong các phần trước, tôi đã thảo luận về tầm quan trọng của cách tư duy mốc zero trong việc kiểm tra tất cả các khía cạnh trong cuộc sống và hoạt động hàng ngày của bạn. Tư duy mốc zero cũng là một công cụ thiết yếu để có thể duy trì tính linh hoạt.

Hãy thường xuyên đặt câu hỏi: Điều gì mình đang thực hiện mà nếu phải bắt đầu lại quá trình từ điểm xuất phát, mình sẽ không cần phải làm lại?

Hãy xem lại mọi khía cạnh cuộc sống và công việc của bạn. Mỗi khi bạn trải qua sự căng thẳng, sự khiên cưỡng hay thiếu thành công, hãy đặt ra câu hỏi tư duy mốc zero. Và nếu có điều gì đó mà bạn cảm thấy không còn kết quả khả quan, hãy lên kế hoạch ngừng việc ấy ngay lập tức để chuyển nguồn lực và tâm trí bạn vào những lĩnh vực mà bạn có thể nhận được những kết quả tốt hơn.

Đừng để cho cái tôi của bạn che mờ năng lực phán đoán hay tư duy thông thường của bạn. Hãy quan tâm nhiều hơn đến *điều gì đúng* thay vì *người nào đúng*. Bạn phải sẵn sàng chấp nhận rằng bất cứ quyết định nào của bạn cũng có thể là sai lầm. Bạn hãy chuẩn bị sẵn sàng để có thể linh hoạt đón nhận thông tin, công nghệ hay sự cạnh tranh mới xuất hiện.

BA CÂU NÓI THẦN KỲ

Có ba câu mà bạn cần học cách nói lặp đi lặp lại, để có thể duy trì được tính linh hoạt trong cuộc sống đầy biến động này.

Câu đầu tiên là: *"Tôi đã sai"*. Hầu hết mọi người thích lảng tránh, khoác lác và chối bỏ trách nhiệm hơn là thừa nhận sai lầm. Sự chối bỏ này còn trở nên tệ hại hơn nữa khi mọi người xung quanh đều biết về những sai lầm của bạn. Bạn là người duy nhất đang muốn lừa phỉnh mọi người, trong đó người đầu tiên lại chính là bạn. Khi bạn nhận ra rằng mình đã sai lầm, điều thông minh nhất bạn có thể làm là thừa nhận sai lầm ngay, từ đó bạn mới có điều kiện tìm giải pháp để giải quyết vấn đề, và tiếp tục lộ trình hoàn thành mục tiêu hay kết quả đã đặt ra.

Người ta ước lượng rằng khoảng 80% thời gian và công sức của những người có vị trí chủ chốt trong những công ty hay tổ chức lớn thường dùng để che đậy sự thật rằng họ phạm sai lầm và không muốn

thừa nhận sai lầm. Nhiều công ty, cả lớn lẫn nhỏ, đã tiến đến bờ vực phá sản chỉ vì từ chối hay không thừa nhận những sai lầm của mình.

THỪA NHẬN RẰNG BẠN KHÔNG HOÀN HẢO

Câu thứ hai mà bạn phải học cách nói để có thể duy trì tính linh hoạt là: *"Tôi đã phạm sai lầm"*. Thật lãng phí cả về thời gian, công sức và tiền bạc khi mọi người không chịu thừa nhận rằng mình đã phạm sai lầm, ngay cả khi những sai lầm ấy đã quá rõ ràng.

Một khi bạn nói rằng: *"Tôi đã sai"* hay *"Tôi đã phạm sai lầm"* vấn đề hầu như đã trôi qua. Kể từ lúc đó trở đi, mọi người lại có thể bắt tay vào việc giải quyết vấn đề và hướng đến việc hoàn thành mục tiêu. Nhưng một khi người đóng vai trò quan trọng không sẵn sàng thừa nhận rằng mình đã chọn hướng đi sai, thì mọi việc coi như chấm dứt.

Chúng ta đã nhìn thấy điều này lặp đi lặp lại trên chính trường của nhiều nước khi những nhân vật đứng đầu không dám thừa nhận sai lầm đã dẫn đến việc lãng phí vô khối thời gian và công sức của bao người và ảnh hưởng đến cả quốc gia.

THÍCH ỨNG NHANH CHÓNG VỚI ĐIỀU KIỆN MỚI

Câu thứ ba bạn nên học nói là *"Tôi đã đổi ý"*. Nếu bạn có thông tin mới trái ngược với thông tin mà bạn dựa vào đó để ra quyết định trước đây, thì hãy thẳng thắn thừa nhận rằng bạn sẽ thay đổi quyết định.

Phạm sai lầm, quyết định sai hay thay đổi quyết định không phải là một điểm yếu, một khiếm khuyết trong phẩm chất của bạn. Thực ra, trong thời đại sự thay đổi diễn ra nhanh chóng trong các lĩnh vực kiến thức, công nghệ và cạnh tranh như hiện nay, dám thay đổi là dấu hiệu của sự dũng cảm, của cá tính và của tính linh hoạt khi sẵn sàng thừa nhận sai lầm để giảm thiểu rủi ro một cách nhanh chóng và áp dụng *"nguyên tắc thực tiễn"* trong mọi việc bạn thực hiện.

Hãy sẵn sàng đối phó với thực tế đúng theo bản chất của nó ở thời điểm hiện tại, thay vì bạn muốn thực tế giống như quá khứ. Hãy đối mặt với sự thực, dù đó là gì đi nữa. Hãy thành thật với bản thân và với mọi người xung quanh.

HÃY LINH HOẠT TRONG CÁC MỐI QUAN HỆ

Một điều không kém phần quan trọng là hãy linh hoạt với những người quan trọng trong cuộc đời bạn

– gia đình, bạn bè, đồng nghiệp, và cả khách hàng. Hãy cởi mở với những quan điểm và ý tưởng khác biệt. Sẵn sàng thừa nhận sai lầm nếu đó là sự thực.

Một trong những đặc tính của người lãnh đạo giỏi là khả năng lắng nghe. Họ có khả năng đặt ra rất nhiều câu hỏi và tiếp nhận tất cả những thông tin có thể trước khi quyết định một điều gì đó hoặc đi đến một kết luận nào đó. Họ cũng thừa nhận thất bại và "cắt lỗ" nhanh chóng khi phạm phải sai lầm, nhờ đó họ có thể tiến lên với những điều tốt hơn và lớn lao hơn.

LÝ THUYẾT ĐỔI HƯỚNG TRỤC XOAY

Có một khía cạnh khác của tính linh hoạt mà bạn nên ghi nhớ trong suốt quãng thời gian sống và làm việc của mình. Buckminster Fuller, một nhà khoa học và triết học, đã gọi nó là *"Lý thuyết Đổi hướng Trục xoay"*, những từ không có trong từ điển hay bách khoa thư nào cả. Tiến sĩ Robert Ronstadt của trường Babson College gọi khái niệm này là *"Nguyên lý Hành lang"*. Napoleon Hill đề cập đến khám phá này của những người thành công nhất ở Mỹ bằng cách nói rằng: *"Trong mọi bước thụt lùi hay trở ngại luôn chứa đựng hạt giống của cơ hội hay lợi ích tương đương thậm chí lớn hơn"*.

Ý nghĩa của lý thuyết này là khi bạn thiết lập một mục tiêu mới cho mình, bạn sẽ có một ý tưởng khái quát về các bước hành động. Nhưng gần như là không

thể tránh khỏi, bạn sẽ lao vào những trở ngại ngoài dự kiến. Tuy nhiên, điều thần kỳ có thể xảy ra, như khi bạn bị dồn vào chân tường, một cánh cửa cơ hội khác sẽ mở ra dọc theo hành lang dẫn đến thành công.

Khi bạn linh hoạt, bạn sẽ nhanh chóng tận dụng cơ hội mới, và bắt đầu di chuyển theo hướng đó, phát triển những sản phẩm hay dịch vụ mới, tăng cường bán hàng vào phân khúc thị trường hay đối tượng người mua mới. Nhưng khi bạn chuyển hướng sang *"hành lang"* mới, bạn sẽ tiếp tục gặp phải một khó khăn hoặc trở ngại khác có thể chặn đứng tiến trình của bạn. Tuy nhiên, khi bạn chạm phải trở ngại mới này, một cơ hội khác sẽ mở ra cho bạn và chuyển bạn sang một lộ trình mới hướng đến mục tiêu của mình.

Điều này có thể xảy ra một vài lần trong những lần khởi đầu sai. Trong hầu hết mọi trường hợp, bạn sẽ đạt được thành công lớn nhất trong một lĩnh vực vô cùng khác biệt với ý muốn mà bạn đã hoạch định từ đầu. Chìa khóa là bạn phải luôn linh hoạt trong mọi hoàn cảnh.

RÕ RÀNG VÀ LINH HOẠT

Đây là quy tắc quan trọng nhất: *"Hãy thấy rõ mục tiêu của mình nhưng hãy linh hoạt với quá trình vươn đến mục tiêu".*

Hãy luôn cởi mở với tác động của tâm trí siêu thức của bạn. Cần nhạy bén với khả năng xảy ra sự kiện may rủi hoặc tình cờ. Hãy cởi mở với những ý tưởng, cảm hứng và thông tin từ những người khác. Đức Jesus đã nói rằng: *"Bạn phải trở nên giống như một đứa bé nếu bạn muốn đi vào Thiên đàng".*

Một cách diễn giải những lời này là bạn phải luôn có đầu óc cởi mở, linh hoạt, bình tĩnh, tự tin và tò mò nếu bạn muốn có khả năng nhận diện những cơ hội và khả năng mới khi chúng mở ra xung quanh bạn trên lộ trình bạn hướng đến mục tiêu.

LUÔN LUÔN LINH HOẠT

1. Hãy thường xuyên tự trả lời câu hỏi: Mình thực sự muốn làm điều gì với cuộc đời mình? Và sau đó đảm bảo rằng những mục tiêu và hoạt động hiện tại của bạn tương hợp với câu trả lời này.

2. Hãy tuyệt đối trung thực và thực tế đối với cuộc đời cùng các mục tiêu của bạn. Hãy quyết tâm xem xét thời gian theo bản chất thực hiện tại của nó, chứ không phải theo cách bạn mong ước hay theo cách thể hiện của nó trong quá khứ. Việc làm này sẽ kéo theo những thay đổi gì?

3. Luôn sẵn sàng thừa nhận những căng thẳng, sai lầm hoặc thất bại trong mỗi lĩnh vực cuộc sống. Hãy quyết tâm ngay trong hôm nay để "cắt lỗ" bất cứ trường hợp nào có thể.

4. Nếu tình thế thay đổi, hoặc bạn có những thông tin mới, hãy sẵn sàng thay đổi quyết định dựa trên những dữ kiện đang tồn tại hôm nay. Không nên khăng khăng giữ một lộ trình hành động không có ý nghĩa thực sự.

19

PHÁT HUY TÍNH SÁNG TẠO BẨM SINH

Hãy làm cho mọi ý nghĩ, mọi dữ kiện đến từ trí tuệ của bạn tạo ra lợi ích. Hãy biến chúng thành hiện thực và tạo ra kết quả cho bạn. Hãy nghĩ theo cách mà chúng có thể diễn ra chứ không phải cách chúng thể hiện. Không nên chỉ ước mơ đơn thuần, mà hãy sáng tạo.

- Robert Collier

Tony Buzan là một chuyên gia nghiên cứu về não người. Ông là cựu chủ tịch của Mensa - tập đoàn chỉ dành cho những người có điểm số các bài test IQ tiêu chuẩn nằm trong số 2% cao nhất, và cũng là tác giả của nhiều quyển sách viết về sự sáng tạo, phương pháp học, và sự thông tuệ. Theo ông, và theo nhiều chuyên gia khác trong lĩnh vực này, tiềm năng tinh thần của một người trung bình phần lớn chưa được khai thác và vẫn còn gần như là vô tận.

Vỏ não của bạn có khoảng 100 tỷ tế bào, mỗi tế bào này xù lên như con nhím với khoảng 20.000 hạch hoặc sợi liên kết nó với những tế bào não khác. Đến lượt chúng, những tế bào này lại được liên kết và kết nối với hàng ngàn hoặc hàng triệu tế bào khác, như một mạng lưới điện thắp sáng và cung cấp điện cho một thành phố lớn. Mỗi tế bào và mỗi kết nối chứa đựng một nguyên tố năng lượng tinh thần hoặc thông tin có sẵn cho các tế bào khác. Điều này có nghĩa là tính phức tạp trong bộ não của bạn vượt quá sự tưởng tượng của con người.

KHOẢN DỰ TRỮ KHỔNG LỒ

Như đã nêu ở phần trước, trung bình mọi người sử dụng khoảng 1 hoặc 2% năng lực của bộ não để thực hiện 100% hoạt động chức năng trong cuộc sống và công việc. Phần còn lại là *"khoản dự trữ"* hiếm khi được khai thác hoặc sử dụng cho bất cứ lý do gì. Hầu hết mọi người *"xuống nấm mồ với những tài năng chưa được chạm đến"*.

Bạn không cần phải tìm sự thần kỳ nào để tạo ra những kết quả phi thường trong cuộc sống của mình. Bạn chỉ cần sử dụng sức mạnh hiện hữu của bộ não bạn nhiều hơn một chút so với mức bạn đang sử dụng hiện nay. Sự cải thiện nhỏ bé này trong năng lực tư duy có thể thay đổi cuộc sống của bạn một cách vô cùng sâu sắc.

Theo cuộc nghiên cứu do Giáo sư Sergei Yeframov ở Nga tiến hành vài năm trước, nếu bạn có thể sử dụng chỉ khoảng 50% năng lực tinh thần hiện hữu của mình, bạn có thể hoàn thành những yêu cầu dành cho tiến sĩ ở hàng chục trường đại học, học được hàng chục ngôn ngữ một cách dễ dàng và nhớ được toàn bộ 22 quyển từ điển bách khoa.

TĂNG THU NHẬP GẤP ĐÔI?

Nếu hiện bạn chỉ sử dụng khoảng 2% tiềm năng tinh thần của mình và bạn có thể nâng con số này lên 4%, bạn có thể tăng gấp đôi thu nhập một cách dễ dàng, thăng tiến nhanh chóng trong nghề nghiệp, vươn lên đỉnh cao trong lĩnh vực chuyên môn và thay đổi cuộc sống. Nếu bạn có thể sử dụng 5 - 7% tiềm năng này, bạn sẽ bắt đầu thể hiện ở một cấp độ mà ngay cả bạn và những người xung quanh cũng phải kinh ngạc. Ước tính rằng ngay cả khi Albert Einstein chưa bao giờ sử dụng nhiều hơn 10 - 15% tiềm năng tinh thần ở đỉnh cao năng lực, nhưng ông được xem là một trong những thiên tài vĩ đại nhất loài người.

SỬ DỤNG HOẶC ĐÁNH MẤT TIỀM NĂNG

Tính sáng tạo của bạn cũng giống như cơ bắp. Nếu bạn không sử dụng, không luyện tập và kích

thích nó thường xuyên, nó sẽ yếu dần và mất dần năng lực vốn có.

Rất may là bất cứ lúc nào bạn cũng có thể bắt đầu khai thác tính sáng tạo của mình và sử dụng nó ở một mức độ cao hơn. Thực sự, bạn có thể bắt đầu kích hoạt thêm các neuron và khoáng chất trong não bộ, hình thành thêm nhiều mối liên kết và siêu liên kết. Mỗi khi bạn sử dụng nhiều năng lực hiện hữu của não bộ hơn, thì bạn sẽ có khả năng tư duy tốt hơn và rõ ràng hơn.

Ý TƯỞNG LÀ NGUỒN GỐC CỦA MỌI CỦA CẢI

Ngày nay, chúng ta đang ở trong thời đại thông tin, ý tưởng lúc này đóng vai trò vô cùng quan trọng, nó chính là nguồn gốc mới mang lại của cải cho bạn. Ý tưởng chứa đựng chìa khóa giải quyết mọi vấn đề. Đó là những công cụ quan trọng nhất để đạt được bất cứ mục tiêu nào. Do năng lực hình thành ý tưởng của bạn gần như là không giới hạn, nên khả năng bạn hoàn thành bất cứ mục tiêu nào đặt ra cho mình cũng gần như là vô hạn.

Tất cả những của cải đều đến theo giá trị gia tăng, từ việc sản xuất nhiều hơn, tốt hơn, rẻ hơn, nhanh hơn và dễ dàng hơn. Một ý tưởng hay để gia tăng giá trị là tất cả những gì bạn cần để bắt đầu kiếm được gia tài cho mình.

Khi bạn có những mục tiêu rõ ràng – được viết đi viết lại nhiều lần, được hình dung và thúc đẩy bởi động lực, bạn đã kích hoạt tâm trí ý thức, vô thức và siêu thức của mình nhằm tạo ra một dòng ý tưởng vô hạn để hoàn thành mục tiêu cụ thể.

LUYỆN TẬP NÃO THƯỜNG XUYÊN

Kỹ thuật hiệu quả nhất để cải thiện trí tuệ và gia tăng tính sáng tạo của bạn là điều mà tôi gọi là *"động não"*. Cách hoạt động của kỹ thuật này rất đơn giản. Nhưng kết quả mà bạn thu được cũng đáng kinh ngạc đến mức có thể thay đổi cả cuộc sống của bạn.

Bạn có thể bắt đầu quá trình động não trước hết bằng cách lấy ra một tờ giấy trắng. Ở đầu trang giấy, bạn hãy viết ra mục tiêu hay vấn đề của mình dưới dạng một câu hỏi. Câu hỏi càng đơn giản và càng cụ thể thì chất lượng của những câu trả lời càng tốt.

Ví dụ, thay vì viết một câu hỏi: *"Mình có thể kiếm thêm tiền bằng cách nào?"*, bạn hãy viết rằng: *"Mình có thể gia tăng gấp đôi thu nhập của mình trong vòng 24 tháng bằng cách nào đây?".*

Tốt hơn nữa, nếu bạn đang có thu nhập 50.000 đô-la một năm, thì câu hỏi của bạn nên cụ thể như: *"Làm sao để mình có thể tạo ra thu nhập 100.000 đô-la trước ngày 31 tháng12 năm sau?".*

Mỗi câu trả lời của bạn nên được viết ra với

"Công thức 3P". Câu hỏi phải mang tính cá nhân (personal), ở dạng khẳng định (positive) và ở thì hiện tại (present).

NẮM VỮNG PHƯƠNG PHÁP

Sau khi bạn đã viết câu hỏi lên đầu trang giấy, bạn hãy tự buộc mình viết ra ít nhất 20 câu trả lời cho câu hỏi này. Bạn có thể viết nhiều hơn 20 câu trả lời, nhưng điều quan trọng trong bài tập này là bạn thiết lập một mục tiêu tối thiểu là 20 câu.

Khoảng 3 - 5 câu trả lời đầu tiên là khá dễ dàng. Bạn sẽ nhanh chóng nghĩ đến những câu trả lời như: làm việc chăm chỉ hơn, thức dậy sớm hơn và đi ngủ muộn hơn, làm việc tập trung vào những nhiệm vụ có giá trị cao hơn...

5 câu trả lời tiếp theo sẽ khó hơn. Bạn sẽ phải suy nghĩ tích cực hơn và đào sâu hơn để đề xuất những câu trả lời mặc dù có thể chúng ít rõ ràng hơn nhưng lại mang tính sáng tạo hơn.

10 câu trả lời cuối cùng sẽ là công việc khó khăn nhất. Nhiều người nhận thấy phần bài tập này quá khó đến nỗi tâm trí họ trở nên trống rỗng.

Tuy nhiên, dù có mất bao nhiêu thời gian đi nữa, đặc biệt là những lần đầu tiên bạn thực hành bài tập này, bạn phải buộc chính mình duy trì bài tập cho đến khi bạn có được ít nhất 20 câu trả lời.

Đôi khi chính câu trả lời thứ 20 do bạn nghĩ ra sẽ là câu trả lời mang tính đột phá, giúp bạn tiết kiệm rất nhiều cả thời gian và tiền bạc. Thông thường, câu trả lời cuối cùng của bạn là ý tưởng mang cảm hứng có khả năng thay đổi cuộc sống và sự nghiệp của bạn.

CHỌN LỰA HÀNH ĐỘNG

Sau khi bạn đã có ít nhất 20 câu trả lời, hãy quay lại xem xét toàn bộ danh sách và từng câu trả lời kỹ lưỡng hơn. Sau đó, chọn ra ít nhất một hành động mà bạn có thể thực hiện ngay để tiến nhanh hơn đến mục tiêu hay giải quyết vấn đề tồn tại.

Bạn có thể nhân tính hiệu quả của quá trình này lên nhiều lần bằng cách chọn câu trả lời tốt nhất mà bạn đã nhận diện từ danh sách 20 ý tưởng đầu tiên và viết nó lên đầu trang giấy dưới dạng một câu hỏi. Sau đó, hãy xem bạn có thể động não được 20 câu trả lời cho câu hỏi này không. Bài tập phối hợp này sẽ tăng tốc cho bạn về mặt trí tuệ. Tâm trí bạn sẽ lóe sáng và nhảy múa với năng lượng tinh thần và đưa ra nhiều ý tưởng giống như những bóng đèn lấp lánh trên cây thông Noel.

Ví dụ, câu hỏi đầu tiên của bạn là: *"Làm sao mình có thể tăng thu nhập lên mức 100.000 đô-la trong vòng 24 tháng tới?"*. Một trong những câu trả lời có thể là: *"Mình sẽ làm việc thêm 2 giờ mỗi ngày"*.

Bạn có thể chuyển câu trả lời này sang một tờ giấy trắng khác và viết nó lại dưới dạng câu hỏi: *"Mình có thể làm gì để có được thêm 2 giờ làm việc hiệu quả mỗi ngày?".* Sau đó, bạn có thể viết ra ít nhất 20 điều có thể làm, để tiết kiệm thời gian, có thêm thời gian, và sử dụng 2 giờ bổ sung này cho hoạt động có hiệu quả trong mỗi ngày.

Dù bạn có chọn bất cứ câu trả lời nào đi nữa thì hãy chuyển nó thành hành động ngay lập tức. Hãy làm bất cứ một việc gì đó. Bạn hành động theo bài tập này càng nhanh thì dòng ý tưởng sẽ càng đến với bạn nhiều hơn và liên tục hơn trong ngày làm việc. Ngược lại, nếu bạn hình thành những ý tưởng mà sau đó chẳng làm gì với chúng cả, thì dòng tư duy sáng tạo sẽ chậm lại và chấm dứt.

SỨC MẠNH CỦA HOẠT ĐỘNG HÌNH THÀNH Ý TƯỞNG

Hãy tưởng tượng rằng bạn phải thực hiện bài tập trên mỗi buổi sáng, liên tục 5 ngày trong tuần. Bạn có thể sử dụng những ngày nghỉ cuối tuần để bộ não thư giãn. Nếu thực hiện bài tập này 5 lần một tuần, bạn có thể nghĩ ra khoảng 100 ý tưởng trong tuần. Nếu bạn thực hiện bài tập này 50 tuần một năm, thì bạn có thể nghĩ ra được 5.000 ý tưởng trong vòng 12 tháng.

Nếu sau đó bạn phải thực hiện một ý tưởng mới

trong ngày để giúp bạn tiến gần đến mục tiêu hơn, nhân lên với 5 ngày một tuần, 50 tuần một năm, bạn sẽ thực hiện khoảng 250 ý tưởng mới trong một năm – con số này đa số mọi người cần đến cả đời mới thực hiện được.

Vậy thì đây là câu hỏi khác: Bạn có nghĩ rằng bài tập này, nếu được tiến hành thường xuyên, sẽ có tác động tốt đến cuộc sống và tương lai của bạn không? Trong một thế giới mà hầu hết mọi người thường có rất ít ý tưởng, bạn có nghĩ rằng bài tập này sẽ mang lại cho bạn lợi thế trong lĩnh vực của mình không? Bạn có nghĩ rằng nếu bạn thực hiện hàng ngày, bạn sẽ sớm trở nên giàu có và thành công trong bất cứ lĩnh vực nào mà bạn tham gia hay không? Tôi nghĩ rằng câu trả lời quá rõ ràng.

Một ý tưởng hay có thể tiết kiệm cho bạn nhiều năm làm việc chăm chỉ và hàng ngàn đô-la chi phí. Nhiều ý tưởng hay, hết ý tưởng này đến ý tưởng khác, được xây dựng dựa vào nhau, sẽ giúp bạn giàu có, hạnh phúc, thành công, và gần như không thể thất bại.

XỬ LÝ TỪNG VẤN ĐỀ MỘT CÁCH HIỆU QUẢ

Cũng như giải toán, bạn cũng cần một quy trình để giải quyết các vấn đề trong cuộc sống và công việc. Yêu cầu cơ bản là bạn phải tiếp cận kỹ

thuật giải quyết vấn đề một cách có hệ thống và tổ chức tốt.

- **Bước 1: Xác định vấn đề một cách rõ ràng**

Một vấn đề được xác định rõ ràng thì coi như đã được giải quyết một nửa. Thật lãng phí khi bỏ ra nhiều thời gian để đi tìm kiếm giải pháp cho một vấn đề còn mơ hồ.

- **Bước 2: Đặt câu hỏi: Đâu là những nguyên nhân gây ra vấn đề này?**

Hãy tìm kiếm cả những lý do rõ ràng lẫn những lý do mơ hồ. Vấn đề bắt đầu ra sao? Nguồn gốc của nó là gì? Điều gì đã kích thích vấn đề phát sinh? Những biến số quan trọng nào đã thay đổi và gây ra vấn đề? Giả định nào đã được đặt ra dẫn đến vấn đề này? Giống một bác sĩ đang tiến hành kiểm tra một bệnh nhân, bạn nên phân tích hoàn toàn vấn đề trước khi cố gắng giải quyết nó.

- **Bước 3: Đặt câu hỏi: Đâu là những giải pháp khả dĩ cho vấn đề này?**

Cần tránh khuynh hướng tự nhiên của hầu hết mọi người là nhảy từ một định nghĩa vấn đề sang kết luận liên quan đến một giải pháp nào đó. Hãy luôn đặt ra câu hỏi: *"Giải pháp khác cho vấn đề này là gì?"*.

Đôi khi giải pháp tốt nhất là chẳng làm gì cả. Đôi khi giải pháp tốt nhất là thu thập thêm thông tin. Đôi khi bạn nhận thấy rằng đó không phải là

vấn đề của bạn và chuyển nó cho người chịu trách nhiệm trực tiếp.

• **Bước 4: Đặt câu hỏi: Giải pháp này giải quyết được điều gì?**

Sau khi bạn đã nhận diện một số giải pháp khả dĩ, cách duy nhất mà bạn có thể đánh giá tính ưu việt của giải pháp là phải xác định trước bạn muốn giải pháp ấy mang lại những gì.

Có thể bạn đã từng nghe câu: *"Cuộc giải phẫu thành công, nhưng bệnh nhân đã chết"*. Chúng ta rất thường khởi phát một giải pháp và triển khai thực thi, nhưng vấn đề không những không được giải quyết, mà còn tồi tệ hơn so với trước lúc chúng ta hành động.

Hãy đảm bảo rằng giải pháp bạn đã chọn có khả năng hoàn thành mục đích mà bạn hướng đến khi bắt đầu tiến hành.

• **Bước 5: Phân công trách nhiệm cụ thể hoặc bạn tự đảm nhận quá trình triển khai giải pháp.**

Sau khi bạn đã quyết định được giải pháp lý tưởng, hãy xác lập kỳ hạn hoàn thành để bắt đầu triển khai. Hãy đặt ra tiêu chí đo lường để bạn có thể xác định được liệu giải pháp đó có hiệu quả hay không.

Hãy rèn luyện phương pháp xử lý vấn đề mang tính hệ thống như vậy cho đến khi nó trở thành thói quen của bạn. Bạn sẽ ngạc nhiên với hiệu quả và

chất lượng công việc mà mình tạo ra khi sử dụng phương pháp này.

CHÌA KHÓA CỦA THẮNG LỢI VÀ THÀNH CÔNG

Khi nghiên cứu các cuộc chiến tranh và các trận đánh qua nhiều thế kỷ, tôi luôn cảm thấy cuốn hút bởi những tình thế trong đó lực lượng nhỏ hơn có khả năng đánh bại một lực lượng lớn hơn rất nhiều. Trong mọi trường hợp, điều mà tôi khám phá ra là lực lượng nhỏ hơn thường có phương pháp khoa học hơn, và có tính kỷ luật hơn trong các phương án tác chiến so với lực lượng mạnh hơn nhưng không được tổ chức tốt.

Cũng với lý do tương tự, một người bình thường, với một hệ thống hay công thức giải quyết vấn đề hợp lý, có thể vượt trội những người thông minh hơn, học hành nhiều hơn khi những người này lao vào giải quyết vấn đề mà không có phương pháp hay quy trình xử lý vấn đề.

Qua đó, ta có thể thấy rằng quá trình động não và phương pháp tiếp cận có hệ thống sẽ mang lại cho bạn một lợi thế to lớn trong việc làm chủ những vấn đề và khó khăn không thể tránh khỏi trong cuộc sống và công việc.

HÃY VIẾT RA GIẤY

Hãy đảm bảo rằng bạn luôn viết suy nghĩ của mình ra giấy. Thường sẽ có một liên hệ ngầm diễn ra giữa bộ não và đôi tay khi bạn viết. Bạn sẽ có một cảm giác về sự rõ ràng và thấu hiểu lớn hơn trong các vấn đề liên quan. Bạn tư duy tốt hơn. Cảm nhận của bạn sắc bén hơn. Bạn thực sự trở nên thông minh và sáng tạo hơn chính bởi hành động viết mọi thứ ra giấy khi bạn tiến hành công việc và trước khi bạn ra quyết định.

TRẢ LỜI HAI CÂU HỎI

Trong quá trình hoạch định giải pháp, bạn cần đặt ra hai câu hỏi. Trước hết: *"Trong những năm tháng sắp tới, có khả năng xảy ra ba điều tệ hại nhất nào có ảnh hưởng tiêu cực đến công việc và cuộc sống cá nhân mình?"*.

Bạn hãy viết chúng ra giấy. Hãy thành thực với chính mình. Không nên ước mơ hay hy vọng những điều tốt nhất. Ví dụ, bạn hãy tưởng tượng rằng khách hàng thân thiết nhất của bạn phá sản hoặc không có khả năng thanh toán những sản phẩm hay dịch vụ mà bạn đã bán cho họ. Bạn sẽ làm gì? Bạn sẽ phản ứng ra sao? Bạn có thể tiến hành những bước đi nào để ngăn ngừa khi tình huống xảy ra theo hướng đó?

Sau đó, hãy hỏi tiếp câu hỏi thứ hai: *"Đâu là ba*

điều tốt nhất có khả năng xảy ra với mình trong những năm tháng tiếp theo?".

Qua những câu trả lời của bạn dành cho 2 câu hỏi này, bạn có thể bắt đầu động não để chuẩn bị các kịch bản có khả năng xảy ra. Nếu đó là một khả năng thụt lùi, hãy đặt câu hỏi *"Chúng ta có thể tránh được bước thụt lùi này bằng cách nào?"*. Sau đó, hãy nghĩ ra ít nhất 20 đáp án cho nó.

Nếu đây là một cơ hội tiềm năng, hãy đưa ra câu hỏi *"Chúng ta có thể gia tăng xác suất xảy ra cơ hội này hoặc tận dụng lợi thế từ cơ hội này bằng cách nào?"*. Hãy viết ra ít nhất 20 câu trả lời.

Mỗi lần tự hỏi một trong những câu hỏi này, nó sẽ kích thích những ý tưởng và kiến thức chuyên sâu trong trí não bạn. Càng nghĩ nhiều về những câu hỏi then chốt này, bạn càng có khả năng kích hoạt được tâm trí siêu thức của mình để tạo ra những cái nhìn sâu sắc và những nguồn cảm hứng có thể giúp bạn nắm bắt cơ hội và né tránh những mối đe dọa.

PHÁT TRIỂN KẾ HOẠCH B

Otto von Bismarck(*), được xem là một trong những chính khách nổi tiếng nhất thế kỷ 19. Ông có khả năng thúc đẩy các quốc gia tranh đua, các chủ đất và các thế lực đối nghịch nhau vào quá trình

(*) Otto von Bismarck (1815-1898): Nhà lãnh đạo của nước Đức và vương quốc Phổ thế kỷ 19.

thành lập một nước Đức thống nhất. Đời sống chính trị của ông là một quá trình không ngừng nghỉ của hoạt động thương lượng tiến rồi lùi, thắng rồi thua pha trộn.

Bismarck nổi tiếng vì luôn luôn có một kế hoạch dự phòng được phát triển rất kỹ lưỡng trước khi ông bắt đầu thương lượng về kế hoạch chính. Kế hoạch dự phòng này sau đó được biết đến với tên gọi là *"Kế hoạch Bismarck"*, hay *"Kế hoạch B"*. Tương tự vậy, bạn cũng nên luôn tính sẵn kế hoạch B cho những hoạt động quan trọng trong công việc cũng như trong cuộc sống riêng.

Kế hoạch B của bạn là gì? Kế hoạch dự phòng của bạn là gì nếu công việc, nghề nghiệp, hay kế hoạch hành động hiện tại của bạn không có kết quả thành công như mong đợi? Kế hoạch dự phòng của bạn là gì nếu những khoản đầu tư hiện tại của bạn không có hiệu quả hoặc nếu kế hoạch tốt nhất của bạn thất bại? Đâu là những phương án thay thế của bạn? Bạn sẽ làm gì nếu ngày mai bạn phải ra đường sống hoặc rơi vào hoàn cảnh phải bắt đầu tất cả lại từ đầu?

Bạn càng có nhiều phương án, bạn càng cảm thấy tự do, thoải mái về mặt tinh thần. Bạn càng nghĩ ra và phát triển nhiều giải pháp thay thế hoàn chỉnh, bạn càng có nhiều lựa chọn trong bất cứ tình huống nào. Đây là lý do tại sao một trong những

điều quan trọng nhất mà bạn có thể làm trong suốt cuộc đời của mình là gia tăng mức độ *"tự do hành động"*. Hãy sử dụng tính sáng tạo của bạn để phát triển những lựa chọn và phương án thay thế liên tục, bất kể hiện tại công việc đang tiến triển tốt đẹp đến mức nào chăng nữa.

TƯ DUY DÀI HẠN

Tất cả lợi nhuận, những thành công về tài chính trong xã hội đều đến từ *"giá trị gia tăng"* dưới một hình thức nào đó. Khi bạn gia tăng giá trị, bạn đã tự tạo cho mình một vị thế có thể thu nhận một phần giá trị đó dưới hình thức thu nhập, lợi nhuận hay tăng lãi suất. Đây là quy tắc cơ bản của tất cả các quy luật kinh tế thị trường, nhưng nó có thể không được phổ biến hoặc đôi khi còn bị mọi người hiểu sai.

Giai đoạn này, một trong những câu hỏi mà bạn có thể đặt ra cho bản thân là: *"Mình có thể làm gì để gia tăng giá trị cho khách hàng ngay trong hôm nay?"*.

Sau đó, bạn có thể tiếp tục hỏi: *"Ai là những khách hàng lý tưởng của mình? Mình có thể làm gì để thu hút thêm khách hàng lý tưởng?"*.

Tốt hơn nữa, bạn có thể đặt ra những câu hỏi: *"Mình cần phải làm gì để xứng đáng có thêm nhiều khách hàng như mình muốn?"*.

THƯỜNG XUYÊN GIA TĂNG GIÁ TRỊ

Hãy luôn tìm cách sử dụng tính sáng tạo của bạn để gia tăng giá trị bằng cách làm việc nhanh hơn, tốt hơn, giá thành rẻ hơn và thuận lợi hơn theo một cách nào đó. Từ *"xứng đáng"* (deserve) trong tiếng Anh bắt nguồn từ hai chữ Latin (*de* và *servus*) có nghĩa là *"từ dịch vụ"*. Do đó, bạn hãy luôn tìm cách đạt thêm nhiều phần thưởng lớn hơn bằng cách phục vụ khách hàng tốt hơn.

Với tư cách là một thành viên trong xã hội, một tác nhân trong hệ thống kinh tế, những của cải và phần thưởng bạn nhận được sẽ đến từ khả năng phục vụ người khác tốt hơn các đối thủ cạnh tranh. Hãy sử dụng trí tuệ và tính sáng tạo của bạn mỗi ngày để tìm ra cách nâng cao giá trị của bạn với công ty, với ngành và với thế giới xung quanh. Đây mới chính là dấu hiệu chứng thực cho trí tuệ của cá nhân bạn.

PHÁT HUY TÍNH SÁNG TẠO CỦA BẢN THÂN

1. Hãy chọn ra mục tiêu quan trọng nhất hay vấn đề lớn nhất của bạn, và viết nó lên đầu một trang giấy trắng dưới dạng câu hỏi. Sau đó, hãy buộc mình nghĩ ra ít nhất 20 câu trả lời cho câu hỏi này, và thực thi một trong những câu trả lời ấy ngay lập tức.

2. Hãy tiếp cận mọi vấn đề một cách có hệ thống bằng cách định nghĩa nó thật rõ ràng, phát triển các giải pháp khả dĩ, ra quyết định và sau đó thực thi giải pháp càng sớm càng tốt.

3. Suy nghĩ trên giấy. Viết ra mọi chi tiết của một vấn đề hay một mục tiêu và tìm kiếm những cách thực hiện đơn giản, thực tế để giải quyết vấn đề hay hoàn thành mục tiêu.

4. Nhận diện những sự kiện tốt nhất và tồi tệ nhất có thể xảy ra đối với bạn trong khoảng thời gian sắp tới. Hãy xác định xem bạn có thể làm gì để giảm tác động của những hậu quả tồi tệ và tối đa hóa lợi ích của những kết quả tốt nhất có thể.

20

HÀNH ĐỘNG MỖI NGÀY

Thành công của tôi tiến triển theo sự siêng năng thực hiện những công việc đang tồn tại mỗi ngày.

- Johnny Carson

Qua nhiều năm, nhiều nghiên cứu đã được tiến hành để cố gắng xác định xem tại sao một số người lại thành công hơn những người khác khi có cùng hoàn cảnh. Hàng trăm, hàng ngàn nhân viên kinh doanh, nhân viên văn phòng hay nhà quản lý đã được phỏng vấn, kiểm tra và tìm hiểu với nỗ lực nhằm nhận diện những mẫu số chung của sự thành công. Một trong những yếu tố thành công quan trọng nhất đã được khám phá chính là *"định hướng hành động"*.

Những người thành công thường có xu hướng thiên về hành động. Họ di chuyển nhanh hơn. Họ bận rộn hơn. Họ cố gắng nhiều hơn và chăm chỉ

hơn. Họ thường dậy sớm hơn và thức khuya hơn. Họ luôn đặt mình trong tình thế không ngừng chuyển động.

Trái lại, những người kém thành công thường bắt đầu hành động ở thời điểm gấp rút sau cùng. Họ thường mong đến từng phút nghỉ giải lao, giờ ăn trưa, nghỉ phép ốm hay nghỉ phép năm để thoát khỏi công việc. Họ tỏ ra bình thản khi nói: *"Khi tôi rời khỏi sở làm, tôi không bận tâm đến nó nữa".*

MỘT CÂU CHUYỆN VỀ SỰ THẤT BẠI

Trong công ty tôi có một nhân viên thường xuyên đi làm trễ. Khi chúng tôi nói chuyện với anh ta về điều này, anh giải thích rằng lý do đi trễ là bị kẹt xe. Chúng tôi đưa ra giải pháp là anh ta nên đi sớm hơn một chút thì việc kẹt xe không phải là vấn đề nữa. Anh ta ngạc nhiên và nói rằng: *"Nhưng nếu tôi đi làm sớm hơn và lại không bị kẹt xe, tôi sẽ đến công ty sớm hơn giờ làm việc. Có lẽ tôi không làm được điều này đâu".*

Chúng tôi quyết định cho anh ta nghỉ và tuyển nhân viên khác có tinh thần trách nhiệm cao hơn. Sau này, chúng tôi được biết anh ta vẫn tiếp tục với chuỗi công việc bán thời gian và rồi thất nghiệp. Chính thái độ của anh ta đã đưa anh vào thế thất bại khó tránh khỏi.

LUẬT BỒI HOÀN

Trong bài luận nổi tiếng của mình có tựa đề *"Bồi hoàn"* (Compensation), Ralph Waldo Emerson đã viết: Trong cuộc sống, bạn sẽ luôn được bồi hoàn theo tỷ lệ tương ứng với giá trị đóng góp của bạn. Nếu bạn muốn gia tăng phần *"nhận được"*, bạn phải gia tăng chất lượng và số lượng kết quả *"cho đi"* của mình. Nếu bạn muốn thu được nhiều hơn, bạn phải đầu tư vào nhiều hơn. Chẳng có cách nào khác cả.

Napoleon Hill đã nhận thấy phẩm chất quan trọng của những người thành công, hầu hết đều khởi nghiệp từ hai bàn tay trắng, là họ đã rèn luyện cho bản thân thói quen *"cố gắng thêm chút nữa"*. Khi bắt đầu, họ luôn làm nhiều hơn điều mà họ được trả lương để làm. Nó đã trở thành thói quen tích lũy khi họ luôn bỏ vào nhiều hơn khoản lấy ra. Họ luôn tìm cách đóng góp nhiều hơn những kỳ vọng mà người khác dành cho họ. Và họ đã khám phá ra một điều bất ngờ là chẳng bao giờ có *"kẹt xe"* trên *"quãng đường đi thêm"* này cả.

THÀNH CÔNG TRONG SỰ NGHIỆP CẢ ĐỜI

Trong buổi nói chuyện với nhóm sinh viên kinh doanh sắp tốt nghiệp, họ thường hỏi tôi với sự quan tâm đáng kể, rằng liệu tôi có thể cho họ một số gợi ý hay ý tưởng về những điều họ có thể làm để thành

công trong công việc. Tôi luôn cho họ một lời khuyên duy nhất. Nó đã có hiệu quả với tôi thời trẻ và tôi nghĩ nó sẽ có hiệu quả cho tất cả mọi người ở mọi giai đoạn nghề nghiệp.

Lời khuyên của tôi gồm 2 phần:

Trước hết, ngay khi bạn đã quen và làm chủ được công việc của mình, hãy đến gặp sếp và xin thêm *"trách nhiệm công việc"*. Hãy nói rằng bạn đã quyết tâm đóng góp hết sức mình đến mức có thể và bạn rất muốn có thêm trách nhiệm bất cứ lúc nào cần thiết. Sếp tôi đã gật đầu, mỉm cười và cảm ơn vì tôi đã bày tỏ. Tiếp tục, tôi còn đề cập đến vấn đề này thêm nhiều lần nữa.

Sau một vài tuần thực hiện theo cách này, sếp đã giao cho tôi một dự án để nghiên cứu và đánh giá. Tôi đã lao vào công việc, làm ngày đêm và tập hợp thành một bản báo cáo cùng một đề xuất. Vào sáng thứ hai, tôi gặp sếp với một bản đề xuất hoàn chỉnh cho dự án. Ông ấy tỏ ra rất ngạc nhiên. Ông nói: *"Không cần phải vội vã vậy đâu. Tôi đã không nghĩ rằng anh có thể hoàn thành và chuyển kết quả lại cho tôi trong một thời gian ngắn như vậy".*

Tôi đã cảm ơn vì sự quan tâm của ông và trả lời rằng: *"Việc đánh giá dự án này đã hoàn thành, như ông yêu cầu. Tiện đây, tôi thực sự muốn nhận thêm trách nhiệm".*

Mọi việc bắt đầu thay đổi đối với tôi rất nhanh sau việc đánh giá dự án đó. Một tuần sau, tôi được

giao nhiệm vụ khác, hoàn toàn nằm ngoài phạm vi công việc của mình. Một lần nữa, tôi đã nắm bắt nhiệm vụ và hoàn thành nó với khả năng tốt nhất của bản thân. Cứ thế, cách một hoặc hai tuần, sếp lại giao cho tôi một nhiệm vụ khác, làm tôi luôn cảm thấy hào hứng.

Điều này chuyển tiếp đến lời khuyên thứ hai: Một khi bạn đã nhận được trách nhiệm mà bạn muốn có, hãy nhanh chóng hoàn thành tốt công việc và báo cáo kết quả cho sếp càng nhanh càng tốt. Hãy thực hiện nhanh. Đừng trì hoãn.

Bạn sẽ ngạc nhiên với ấn tượng tích cực mà mình có thể tạo ra cho những người khác khi bạn luôn yêu cầu có thêm trách nhiệm và khi đã nhận được trách nhiệm, bạn hãy quyết tâm hoàn thành nhiệm vụ một cách nhanh chóng.

BÍ QUYẾT THÀNH CÔNG

Vị chủ tịch đã nghỉ hưu của Phòng Thương mại Hoa Kỳ nhiều năm trước đã kể câu chuyện về cuộc đời ông trong buổi chiêu đãi chia tay. Ông đã trở thành một trong những doanh nhân được tôn kính nhất ở Mỹ và cả ở nước ngoài. Trong cuộc đời mình ông đã phát triển được uy tín về chất lượng công việc mà mọi người trong lĩnh vực kinh doanh đều mơ ước.

Ông kể khi còn trẻ, ông đã đọc được câu nói này ở bản tin của trường: *"Thành công của bạn trong cuộc*

sống phụ thuộc vào việc bạn sẽ làm gì tiếp theo sau khi đã hoàn thành những việc thuộc về bổn phận, trách nhiệm".

Những dòng chữ này đã thay đổi cuộc đời ông. Bắt đầu từ thời điểm đó trở đi, ông quyết tâm rằng mình sẽ làm nhiều hơn những gì được kỳ vọng. Ông quyết tâm rằng mình sẽ luôn *"đi thêm một quãng đường"* và làm nhiều việc hơn mức lương ông được trả. Ông bắt đầu thực hiện dậy sớm hơn một chút, làm việc chăm hơn một chút và thức khuya hơn một chút. Ông hoàn thành công việc và chuyển từ việc này sang việc khác, từ khách hàng này sang khách hàng khác nhanh hơn.

Và khi càng làm việc nhanh, ông càng có nhiều kinh nghiệm. Càng có nhiều kinh nghiệm, ông càng giỏi hơn trong công việc của mình. Từ đó, ông càng nhận được những kết quả tốt hơn trong cùng một khoảng thời gian bỏ ra. Chẳng bao lâu sau, ông được trả lương cao hơn và được thăng chức.

Bằng cách nâng cao tiến độ, chất lượng và số lượng công việc, bạn đã bước vào lộ trình tăng tốc trong sự nghiệp của mình và bắt đầu tiến lên phía trước một cách nhanh chóng. Hãy làm nhiều hơn giá trị bạn được trả lương. Hãy làm nhiều hơn mức độ được kỳ vọng. Hãy đi thêm một quãng đường. Hãy luôn bận rộn với công việc. Hãy luôn chuyển động. Hãy hành động. Đừng phí thời gian. Và đừng bao giờ nhìn lại phía sau.

TẬN DỤNG THỜI GIAN

Thời gian luôn trôi qua, những năm tháng cuộc đời bạn sẽ không tồn tại mãi. Câu hỏi quan trọng dành cho bạn là: Bạn sẽ làm gì với thời gian này?

Ngày hôm nay sắp trôi qua, bạn đã làm được gì chưa? Tại sao bạn không dậy sớm một chút, làm việc chăm chỉ hơn một chút, và thức khuya hơn một chút cho công việc? Hãy hoàn thành bất cứ việc gì nằm trong tầm kiểm soát của bạn ngay hôm nay, ngay bây giờ mà không trì hoãn. Hãy tận dụng thời gian để bạn có thể hoàn thành và đạt được hiệu quả công việc cao nhất.

HOẠCH ĐỊNH THỜI GIAN

Những người thành công luôn hoạch định thời gian (ngày, giờ) của mình một cách kỹ lưỡng. Họ quản lý thời gian của mình chặt chẽ trong từng công việc, do đó họ thường đạt được hiệu suất rất cao. Ngược lại, những người không biết quản lý thời gian có thể lãng phí nửa ngày hay thậm chí cả tuần làm việc. Họ bào chữa rằng họ vẫn có thể kịp hoàn thành công việc vào thời gian sau đó.

Tôi đã làm việc với nhiều công ty hoạt động trong lĩnh vực bán hàng. Các nhân viên kinh doanh trong những công ty này đều làm việc theo cơ chế hạn mức doanh số hàng tháng, nhưng hơn 80% nhân

viên thường hết sức nhàn hạ trong ba tuần đầu tháng để đến tuần cuối cùng mới lao vào làm việc một cách điên cuồng theo hạn mức đã định.

Nhưng họ không phải là những người bán hàng giỏi nhất. Những người giỏi nhất thường tập trung và thực hiện công việc với cường độ cao ngay từ ngày đầu tiên của tuần đầu tiên. Họ luôn chú ý đến mục tiêu của mình ngay từ đầu. Họ tăng tốc ngay từ 7 giờ hay 7 giờ 30 sáng. Họ vượt qua giờ cao điểm kẹt xe buổi sáng bằng cách đi làm sớm hơn những người khác, và tương tự đối với giờ cao điểm chiều bằng cách ở lại làm việc lâu hơn khi những nhân viên khác đã lao ra khỏi văn phòng để kẹt xe trên đường về nhà.

TĂNG NĂNG LƯỢNG

Cả về tinh thần lẫn thể chất, bạn càng hoạt động nhanh, bạn càng có nhiều năng lượng. Càng hoạt động nhanh, bạn càng trở nên nhiệt tình, sáng tạo và cảm thấy hạnh phúc. Càng hoạt động nhanh, bạn càng hoàn thành được nhiều việc, càng nhận được lương cao và càng cảm thấy thành công.

Sau khi bạn đã quyết định bắt tay vào làm việc, hãy duy trì hoạt động. Alan Lakein, một chuyên gia hàng đầu về quản lý thời gian, đã phát biểu: *"Nhịp độ hành động là chìa khóa quyết định thành công"*. Tom

Peters cho rằng tất cả những người thành công đều có *"khuynh hướng hành động"*. Chìa khóa để bạn có thể hoàn thành nhiều việc hơn là hãy chọn những công việc quan trọng nhất và bắt tay thực hiện với *"cảm giác thúc bách"*. Nó sẽ thực sự hiệu quả để mang đến thành công và thành tích cao cho bạn.

HÀNH ĐỘNG MỖI NGÀY

1. Quyết tâm ngay hôm nay để tăng tốc độ hoạt động của bạn trong cuộc sống. Hãy tiến hành nhanh hơn từ nhiệm vụ này sang nhiệm vụ khác. Hãy đi nhanh. Hãy hình thành nhịp độ hoạt động cao cho mình.

2. Tưởng tượng ngày mai bạn sắp đi xa trong một tháng và bạn phải hoàn thành mọi việc trước khi ra đi. Hãy làm việc hết mình và nhanh tối đa để hoàn thành mọi việc.

3. Rèn luyện việc hoạch định thời gian chặt chẽ. Hãy tưởng tượng rằng bạn chỉ có một nửa thời gian để hoàn thành công việc và luôn tạo cảm giác khẩn trương trong mỗi ngày làm việc.

4. Xây dựng thói quen không ngừng gia tăng trách nhiệm trong công việc. Thói quen này sẽ liên tục mở ra những cánh cửa cơ hội cho bạn.

5. Bắt đầu từ hôm nay, hãy quyết tâm dậy sớm hơn 1 tiếng và thức khuya hơn 1 tiếng nữa để chuẩn bị cho ngày hôm sau. Bạn sẽ thấy ngay hiệu quả đang đến với mình.

21

KIÊN TRÌ ĐẾN LÚC THÀNH CÔNG

Hiếm có điều gì là không thể khi bạn có sự kiên trì và kỹ năng; những tuyệt phẩm được hoàn thành không phải nhờ sức mạnh, mà nhờ sự bền chí.

- Samuel Johnson

Mọi thành công trong đời bạn là biểu tượng chiến thắng của tính kiên trì. Khả năng quyết định những điều bạn muốn đạt được, bắt tay hành động, và sau đó kiên trì vượt qua tất cả những khó khăn và trở ngại cho đến khi đạt được mục tiêu chính là yếu tố then chốt quyết định thành công của bạn. Và song hành với sự kiên trì chính là sự dũng cảm.

Có lẽ thử thách lớn nhất mà bạn phải đối diện trong đời là việc chinh phục nỗi sợ hãi và hình thành lòng dũng cảm cho mình. Winston Churchill(*) đã từng viết: *"Sự dũng cảm được xem như là đỉnh cao của những đức tính tốt, vì tất cả những đức tính khác đều dựa vào nó"*.

(*) Winston Churchill (1874-1965) là nhà chính trị và sau này là Thủ tướng Anh trong thế chiến thứ 2.

CHINH PHỤC NỖI SỢ HÃI

Nỗi sợ hãi luôn là kẻ thù lớn nhất của nhân loại. Khi Franklin D. Roosevelt(*) nói: *"Điều duy nhất mà chúng ta phải sợ chính là nỗi sợ hãi"* ông đang muốn nói rằng cảm xúc sợ hãi chính là điều tạo ra sự lo lắng, căng thẳng và bất hạnh.

Khi bạn hình thành sự dũng cảm và sự tự tin không thể lay chuyển được, cả một thế giới cơ hội mới sẽ mở ra cho bạn. Cứ nghĩ xem – bạn dám mơ ước, dám thành công, dám làm điều gì nếu bạn không mang nỗi sợ hãi nào trên đời này?

BẠN CÓ THỂ HỌC TẬP BẤT CỨ ĐIỀU GÌ CẦN THIẾT

Sự dũng cảm cũng có thể được học hỏi, rèn luyện như tất cả những kỹ năng khác. Để làm được điều này, bạn cần nỗ lực chinh phục nỗi sợ hãi của mình đồng thời xây dựng được tính cách dũng cảm và sự tự tin giúp bạn xử lý một cách bình tĩnh trước những khó khăn không thể tránh khỏi trong cuộc sống.

Nhà báo Ann Landers(**) đã viết rằng: *"Nếu tôi được yêu cầu đưa ra một lời khuyên hữu dụng nhất cho tất cả nhân loại, thì nó sẽ như thế này: Hãy xem những khó khăn là một phần tất yếu của cuộc sống, và khi đối mặt với chúng, hãy ngẩng cao đầu. Hãy nhìn thẳng vào*

(*) Franklin D. Roosevelt (1882-1945): Tổng thống thứ 32 của Hoa Kỳ, đắc cử 4 lần (từ 1933 đến 1945).
(**) Ann Landers (1918 - 2002): Bút hiệu của nữ nhà báo Esther Lederer, cây bút giải đáp tâm tình nổi tiếng của báo chí Mỹ.

vấn đề và nói rằng: Ta sẽ lớn hơn ngươi. Ngươi không thể đánh bại ta". Đây chính là thái độ có thể dẫn đến mọi chiến thắng.

NGUYÊN NHÂN VÀ PHƯƠNG PHÁP KHẮC PHỤC SỰ SỢ HÃI

Điểm khởi đầu của quá trình vượt qua sự sợ hãi và hình thành lòng dũng cảm là phải nhìn vào những yếu tố làm cho chúng ta sợ hãi.

Như chúng ta biết, nguyên nhân gốc rễ của sự sợ hãi là những tác động đến từ môi trường sống ngay từ lúc còn nhỏ, thường là những lời phê bình không mang tính xây dựng từ cha mẹ. Điều này làm cho chúng ta trải qua hai loại sợ hãi. Thứ nhất, đó là nỗi sợ thất bại – làm cho chúng ta nghĩ rằng: *Tôi không thể, tôi không thể, tôi không thể.* Thứ hai, đó là nỗi sợ bị khước từ – làm cho chúng ta nghĩ rằng: *Tôi phải làm, tôi phải làm, tôi phải làm.*

Những nỗi sợ này tác động làm chúng ta bị ám ảnh với nỗi sợ mất tiền, mất thời gian hay mất đi công sức đầu tư vào một mối quan hệ. Chúng ta trở nên nhạy cảm với những ý kiến và những chỉ trích của người khác đến nỗi đôi khi khiến chúng ta mất hết tự tin khi làm bất cứ điều gì chỉ vì sợ người khác có thể không tán thành. Những nỗi sợ hãi thường sẽ làm chúng ta tê liệt và thiếu quyết đoán trong hành động. Chúng ta trì hoãn công việc. Chúng ta nghĩ ra

những lời bào chữa và lý do để trì hoãn công việc. Và cuối cùng, chúng ta cảm thấy thất vọng, cảm thấy bị kẹt giữa hai ý nghĩ: *"Tôi phải làm, nhưng tôi không thể"* hoặc *"Tôi không thể, nhưng tôi phải làm"*.

SỰ SỢ HÃI ĐI ĐÔI VỚI SỰ NGU DỐT

Nỗi sợ hãi có thể phát sinh từ sự ngu dốt. Khi có lượng thông tin hạn chế, chúng ta thể cảm thấy căng thẳng và bất an về kết quả hành động của mình. Sự ngu dốt gây ra cho chúng ta nỗi sợ thay đổi, nỗi sợ những điều không biết, và né tránh thử nghiệm bất cứ điều gì mới mẻ và khác biệt.

Ngược lại, chính hành động thu thập thêm thông tin và kinh nghiệm trong một lĩnh vực cụ thể sẽ mang lại cho chúng ta sự dũng cảm và tự tin nhiều hơn trong lĩnh vực ấy. Sự tự tin sẽ xóa tan nỗi sợ hãi một khi bạn đã làm chủ được những lĩnh vực này, giống như lái xe, trượt tuyết, hoặc bán hàng và quản lý. Với kiến thức và kinh nghiệm của mình, bạn cảm thấy hoàn toàn có khả năng xử lý các vấn đề có thể xảy ra. Và thế là bạn chẳng còn nỗi sợ hãi nào cả.

SỰ MỎI MỆT VÀ NHỮNG KẺ HÈN NHÁT

Một yếu tố khác tạo ra sự sợ hãi chính là sự mỏi mệt hay bệnh tật. Khi chúng ta mệt hay cảm thấy bất an, hoặc khi chúng ta không có thể chất tốt,

chúng ta thường dễ bị ảnh hưởng của nỗi sợ hãi và nghi ngờ hơn là khi chúng ta khỏe mạnh, hạnh phúc và tràn đầy sinh lực.

Đôi khi, bạn có thể thay đổi hoàn toàn thái độ đối với chính mình và tiềm năng ẩn chứa bên trong sau một đêm ngon giấc hoặc một kỳ nghỉ dài để tái nạp đầy đủ năng lượng tinh thần và cảm xúc. Sự nghỉ ngơi và thư giãn có thể giúp bạn xây dựng lòng dũng cảm và sự tự tin.

PHÂN TÍCH NỖI SỢ HÃI

Sự thực là mọi người đều mang nỗi sợ hãi về một điều gì đó, ngay cả những người thông minh nhất, dũng cảm nhất. Như Mark Twain(*) từng nói: *"Dũng cảm là sự kháng cự nỗi sợ, sự làm chủ nỗi sợ – chứ không phải là không có nỗi sợ".*

Nhưng vấn đề không phải là liệu bạn có sợ hãi điều gì hay không, mà vấn đề là: Bạn xử lý nỗi sợ của mình như thế nào?

Sau khi bạn đã nhận diện được những yếu tố có thể gây ra sự sợ hãi, bước tiếp theo là vượt qua nó bằng cách bình tĩnh ngồi xuống, dành thời gian để nhận diện, định nghĩa và phân tích những nỗi sợ hãi của bạn một cách khách quan.

Ngay trên đầu một trang giấy trắng, hãy viết

(*) Mark Twain (1835-1910): Bút hiệu của nhà văn nổi tiếng người Mỹ. Ông tên thật là Samuel Langhorne Clemens.

câu hỏi: *"Mình sợ điều gì?"*. Sau đó, hãy bắt đầu viết ra một danh sách tất cả mọi điều, cả lớn lẫn nhỏ. Hãy bắt đầu với những nỗi sợ phổ biến nhất: sợ thất bại, sợ thua lỗ, sợ bị từ chối, hoặc sợ chỉ trích.

Chúng ta dễ dàng nhận thấy rằng, người dũng cảm chỉ đơn giản là người vẫn tiến lên phía trước mặc dù xuất hiện nỗi sợ. Và khi bạn đối mặt với nỗi sợ và tiến gần đến điều mà bạn sợ hãi, nỗi sợ của bạn sẽ biến mất, đồng thời sự tự tin và tự đánh giá cao bản thân gia tăng. Ngược lại, khi bạn né tránh nỗi sợ của mình, chúng sẽ lớn lên cho đến khi chúng kiểm soát mọi khía cạnh trong cuộc sống của bạn. Và khi ấy, sự tự tin và tự đánh giá cao bản thân sẽ dần biến mất. Nam tài tử của điện ảnh Hoa Kỳ Glenn Ford khuyên chúng ta rằng: *"Nếu bạn không làm điều mà mình sợ, thì nỗi sợ sẽ kiểm soát cuộc đời bạn"*.

XÁC LẬP MỨC ĐỘ ƯU TIÊN CHO CÁC NỖI SỢ HÃI

Một khi bạn đã lập được một danh sách mọi nỗi sợ hãi mà bạn tin rằng chúng có ảnh hưởng đến tư duy và hành vi của bạn, bạn hãy sắp xếp chúng theo thứ tự ưu tiên. Bạn cảm thấy nỗi sợ hãi nào sẽ có tác động lớn nhất và kìm hãm bạn hơn bất cứ nỗi sợ nào khác? Nỗi sợ hãi nào sẽ là số 2? Đâu là số 3? Và cứ thế đến hết.

Sau đó, hãy viết những câu trả lời cho ba câu hỏi sau về những nỗi sợ hãi nổi trội của bạn:

1. Nỗi sợ hãi này kìm hãm mình ra sao trong cuộc sống?
2. Nỗi sợ hãi này đã và đang có thể giúp mình được điều gì?
3. Mình sẽ trả giá nào để loại bỏ nỗi sợ hãi này?

Vài năm trước, tôi đã trải qua bài tập này với nỗi sợ hãi lớn nhất lúc ấy chính là sợ nghèo đói. Tôi đã sợ không kiếm đủ tiền, khánh kiệt, và có lẽ sẽ rơi vào cảnh cơ cực. Tôi biết rằng nỗi sợ này bắt nguồn từ thời niên thiếu của mình vì cha mẹ tôi, những người lớn lên trong giai đoạn Đại Suy thoái, đã không ngớt lo lắng về vấn đề tiền bạc. Nỗi sợ hãi của tôi được tăng cường khi tôi túng quẫn trong độ tuổi 20. Tôi có thể đánh giá một cách khách quan những nguồn gốc của nỗi sợ hãi này, nhưng nó vẫn có tác động mạnh mẽ đến tôi. Ngay cả khi tôi có đủ tiền cho tất cả các nhu cầu của mình, nỗi sợ hãi này vẫn luôn tồn tại.

Câu trả lời của tôi cho câu hỏi đầu tiên là nó làm tôi lo lắng về việc mạo hiểm với tiền bạc. Nó làm tôi lúc nào cũng chọn phương án an toàn cho công việc của mình. Và nó làm tôi chọn sự an toàn thay cho cơ hội.

Câu trả lời cho câu hỏi thứ hai là để thoát khỏi

nỗi sợ nghèo đói, tôi đã hình thành thói quen làm việc chăm chỉ hơn người khác. Tôi có nhiều tham vọng và quyết tâm hơn mọi người. Tôi dành nhiều thời gian để học tập và nghiên cứu cách kiếm tiền và đầu tư chúng. Nỗi sợ hãi nghèo đói trong thực tế đã thúc đẩy tôi hướng đến sự độc lập về tài chính.

Khi trả lời câu hỏi thứ ba, tôi ngay lập tức thấy rằng mình sẵn sàng tiếp nhận rủi ro nhiều hơn. Tôi sẽ năng động hơn trong việc theo đuổi các mục tiêu tài chính của mình, tôi có thể và sẽ mở công ty riêng, và tôi sẽ không quá căng thẳng hay quá quan tâm đến việc chi tiêu quá nhiều hay quá ít. Đặc biệt, tôi sẽ không còn quá quan tâm đến giá cả của mọi thứ.

Bằng cách phân tích nỗi sợ hãi lớn nhất của mình theo cách này, tôi đã có thể bắt đầu quá trình loại bỏ nó. Và bạn cũng có thể làm điều tương tự.

LUYỆN TẬP TẠO NÊN SỰ LÂU BỀN

Bất cứ điều gì bạn luyện tập nhiều lần cuối cùng cũng sẽ trở thành thói quen. Bạn hãy phát triển lòng dũng cảm bằng cách cư xử một cách can đảm bất cứ khi nào cần thiết.

Sau đây là một số hoạt động mà bạn có thể rèn luyện để hình thành thói quen dũng cảm. Biểu hiện dũng cảm đầu tiên và có lẽ quan trọng nhất là sự can đảm triển khai, bắt tay vào hoạch định với niềm tin chiến thắng. Đây là thái độ dũng cảm thử nghiệm

những điều mới hoặc khác biệt, bước ra khỏi lĩnh vực quen thuộc của mình. Tương lai thuộc về những người chấp nhận rủi ro, chứ không phải là những người tìm kiếm sự an toàn. Cuộc sống éo le ở chỗ bạn càng tìm kiếm sự an toàn thì bạn càng có ít sự an toàn. Nhưng bạn càng tìm kiếm cơ hội, thì bạn càng có nhiều khả năng đạt được sự an toàn mà bạn mong muốn. Bất cứ lúc nào bạn cảm thấy sợ hãi hay lo lắng, bạn cần củng cố sự can đảm của mình để kiên trì trước những trở ngại và sự thụt lùi, hãy chuyển sự tập trung của mình sang các mục tiêu. Hãy tạo ra một hình ảnh tinh thần rõ ràng về loại người bạn muốn trở thành, hành động theo cách mà bạn muốn hành động. Chẳng có gì là sai với những ý nghĩ về sự sợ hãi, miễn là bạn kiềm chế chúng bằng những ý nghĩ về sự can đảm và tự tin.

TỰ KỶ LUẬT VÀ SỰ KIÊN TRÌ

Một trong những phẩm chất quan trọng để thành công chính là sự tự kỷ luật. Tự kỷ luật nghĩa là bạn có khả năng bên trong, dựa trên điểm mạnh về cá tính và ý chí, để làm những điều bạn nên làm, trong thời điểm thích hợp, dù bạn có thích hay không.

Bạn cần đến sự tự kỷ luật để xác lập mục tiêu cho mình và lên kế hoạch hoàn thành chúng. Bạn cần đến sự tự kỷ luật để không ngừng điều chỉnh và nâng cấp kế hoạch của bản thân với những thông tin

mới. Bạn cần sự tự kỷ luật để sử dụng thời gian của mình hiệu quả và luôn tập trung vào một nhiệm vụ quan trọng nhất mà bạn cần làm ngay lúc này. Bạn cần sự tự kỷ luật để tự đầu tư vào bản thân mình hàng ngày, để tự xây dựng mình về mặt cá nhân và nghề nghiệp, để học những điều bạn cần học, để thưởng thức sự thành công mà bạn có thể đạt được.

Bạn cần đến sự tự kỷ luật để trì hoãn sự hưởng thụ, để tiết kiệm tiền, và để sắp xếp các khoản đầu tư, nhờ đó bạn có thể đạt được sự độc lập về tài chính trong quá trình làm việc. Bạn cần đến sự tự kỷ luật để giữ cho ý nghĩ của mình về mục tiêu và những ước mơ, duy trì chúng tách biệt với sự nghi ngờ và sợ hãi. Bạn cần đến sự tự kỷ luật để đáp ứng một cách tích cực và mang tính xây dựng khi đối mặt với mọi khó khăn.

Và sự thể hiện quan trọng nhất của tính tự kỷ luật chính là mức độ kiên trì của bạn khi sự việc diễn biến không thuận lợi. Sự kiên trì chính là tính tự kỷ luật trong hành động. Sự kiên trì chính là thước đo thực sự đối với cá tính cá nhân con người. Thực ra, sự kiên trì của bạn cũng là thước đo thực tế về niềm tin của bạn dành cho bản thân và khả năng thành công của mình.

Lịch sử nhân loại là những câu chuyện chiến thắng của sự kiên trì. Tất cả những con người vĩ đại đều đã phải trải qua những sự gian nan và khổ cực trước khi có thể đạt đến những đỉnh cao của thành công.

Winston Churchill được nhiều người xem là một chính khách giỏi nhất ở thế kỷ 20. Trong suốt cuộc đời mình, ông được biết đến và được tôn kính vì lòng dũng cảm và sự kiên trì. Trong những giờ phút đen tối nhất của Thế chiến thứ 2, khi lực lượng không quân Luftwaffe của Đức đánh bom nước Anh và nước Anh chiến đấu đơn độc, tính kiên cường gan lì và quyết tâm của Churchill đã truyền cảm hứng cho cả quốc gia đứng dậy chiến đấu trong tình thế được mọi người cho là sự thất bại không thể tránh khỏi.

Trong những năm cuối đời mình, Churchill được mời đến nói chuyện ở một trường đại học và chia sẻ với những thanh niên đến tham dự những điều mà ông tin rằng đó là bí mật của sự thành công vĩ đại của đời ông. Ông đứng trước mọi người, dựa vào gậy, hơi run run và nói bằng giọng mạnh mẽ: *"Tôi có thể tóm lược những bài học quý giá của đời mình trong 10 từ: **Không bao giờ bỏ cuộc, không bao giờ bỏ cuộc**"*.

KIÊN TRÌ LÀ DẤU HIỆU XÁC NHẬN THÀNH CÔNG

Những doanh nhân thành công đều có đặc điểm chung là sức mạnh ý chí bất khuất và sự kiên trì không thể lay chuyển được.

Năm 1895, nước Mỹ đang trong thời kỳ suy thoái trầm trọng. Một ông chủ khách sạn sống ở phía Tây nước Mỹ đã thua lỗ trắng tay trong đợt suy thoái

này và quyết định viết một quyển sách nhằm kích thích và truyền cảm hứng cho mọi người kiên trì vượt qua tình hình khó khăn này.

Tên ông là Orison Swett Marden. Ông thuê một căn phòng trên một chuồng ngựa và làm việc suốt ngày đêm trong một năm trời để viết sách. Vào một buổi tối, ông viết xong trang cuối của quyển sách, mệt mỏi và đói, ông ra phố đến một quán ăn nhỏ để ăn tối. Khi ông đi khỏi khoảng 1 tiếng, chuồng ngựa bắt lửa cháy. Đến lúc trở về, toàn bộ bản thảo hơn 800 trang của ông đã bị ngọn lửa thiêu sạch.

Tuy nhiên, ông tiếp tục dành thêm một năm nữa để viết lại quyển sách từ đầu. Khi viết xong, ông đưa sách đến rất nhiều nhà xuất bản, nhưng dường như chẳng có ai tỏ ra quan tâm đến một quyển sách khích lệ tinh thần trong một quốc gia đang suy thoái và tỷ lệ thất nghiệp quá cao. Sau đó, ông chuyển đến Chicago và làm một việc khác. Một ngày nọ, ông đề cập đến bản thảo quyển sách này với một người bạn đang làm việc trong nhà xuất bản. Quyển sách của ông với tựa đề *Pushing to the Front*, sau đó đã được xuất bản và trở thành quyển sách bán chạy nhất nước Mỹ.

Quyển sách này được những doanh nhân và chính trị gia hàng đầu nước Mỹ thừa nhận là quyển sách đã đưa nước Mỹ vào thế kỷ 20. Nó tạo ra một tác động lớn lao lên tâm trí của những người lãnh đạo đất nước và trở thành một quyển sách kinh điển

vĩ đại nhất cho tất cả mọi hình thức phát triển cá nhân. Những người như Henry Ford, Thomas Edison, Harvey Firestone và J. P. Morgan đều đọc quyển sách này và tìm thấy cảm hứng từ đó.

NGHỊCH LÝ HỢP LÝ

Có một nghịch lý thú vị nhưng quan trọng trong cuộc sống mà bạn cần phải lưu ý là nếu bạn là một người thông minh, bạn sẽ làm mọi việc để sắp xếp cuộc sống của mình theo một cách đơn giản nhất để giảm thiểu những tai họa và sự thất vọng. Đây là một điều khôn ngoan và hợp lý. Tất cả những người thông minh thường theo đuổi lộ trình dễ dàng nhất để hoàn thành mục tiêu của mình, làm mọi thứ có thể để giảm thiểu số lượng hoạt động và các trở ngại mà họ phải đối mặt trong các hoạt động hàng ngày.

SỰ THẤT VỌNG LÀ KHÓ TRÁNH KHỎI

Tuy vậy, dù chúng ta có nỗ lực hết mình nhưng sự thất vọng và tai ương là những thành phần tự nhiên, bình thường và không thể tránh khỏi trong cuộc sống. Dù bạn có khả năng sắp xếp bản thân và tổ chức của mình tốt đến đâu đi nữa thì bạn vẫn sẽ trải qua vô số tình huống thất vọng, những bước thụt lùi, những trở ngại và tai ương trong dòng đời. Bạn càng xác lập các mục tiêu cao và thách thức lớn thì bạn càng trải qua nhiều thất vọng và tai ương.

Đây là nghịch lý. Chúng ta không thể nào phát triển được tiềm năng tối đa của mình trừ phi chúng ta đối mặt với trở ngại và học hỏi từ nó. Tất cả những bài học lớn trong cuộc sống đều được rút ra từ những bước thụt lùi và những thất bại tạm thời, mà chúng ta đã cố gắng làm hết sức để tránh. Do đó, tai ương sẽ không mời mà đến dù chúng ta có nỗ lực đến đâu đi nữa. Nhưng nếu không có nó, chúng ta không thể phát triển khả năng chinh phục đỉnh cao và hoàn thành những mục tiêu vĩ đại.

THẤT BẠI LÀ MẸ THÀNH CÔNG

Những thành công lớn lao nhất gần như luôn đến sau thời điểm mọi yếu tố quanh bạn đều quy về hướng rút lui. Nhiều người đã rất ngạc nhiên khi biết rằng những bước đột phá vĩ đại trong lịch sử là kết quả của việc kiên trì trong tình trạng hoàn toàn tuyệt vọng. Hành động kiên trì, thường được xem là bài kiểm tra cuối cùng luôn đi trước những thành tựu vĩ đại của loài người.

H. Ross Perot, người sáng lập công ty EDS Industries với vốn ban đầu chỉ 1.000 đô-la và đã phát triển nó thành một tài sản trị giá 3 tỷ đô-la, là một trong những doanh nhân tự làm nên thành công nổi tiếng nhất nước Mỹ. Ông nói rằng: *"Hầu hết mọi người đầu hàng ngay khi họ sắp đạt được thành công. Họ rút lui khi cách đích đến chỉ một bước chân".*

Herodotus(*) cũng viết rằng: *"Một số người từ bỏ kế hoạch khi họ hầu như đã đến gần mục tiêu; trong khi những người khác lại giành chiến thắng bằng cách nỗ lực ở phút cuối với những nỗ lực mạnh mẽ hơn trước".*

Napoleon Hill, trong quyển sách kinh điển Think and grow rich(**) của mình, đã viết: *"Trước khi thành công đến với bất kỳ người nào, chắc chắn họ sẽ gặp những trở ngại tạm thời, và có lẽ cả thất bại. Khi thất bại xảy ra, điều dễ dàng và hợp lý nhất là rút lui. Đó chính là cách mà phần lớn mọi người hay làm".*

Harrier Beecher Stowe, tác giả tiểu thuyết *Túp lều bác Tom*, cũng viết những ý tương tự: *"Vậy thì đừng bao giờ đầu hàng, vì đó chính là thời gian và vị trí thủy triều sẽ xoay chuyển".*

Claude M. Bristol viết: *"Chính nỗ lực không ngừng và quyết tâm có thể bẻ gãy mọi khó khăn, quét sạch tất cả mọi trở ngại".*

James Whitcomb Riley thì khẳng định: *"Yếu tố then chốt nhất chính là sự kiên trì – sự quyết tâm không bao giờ để năng lượng hay nhiệt huyết của bạn tàn lụi vì những thất vọng không thể tránh khỏi".*

(*) Herodotus (484-425 TCN): Nhà sử học Hy Lạp, được xem là cha đẻ của môn sử học trong văn hóa phương Tây.

(**) First News đã xuất bản với tựa "Cách nghĩ để thành công".

KIÊN TRÌ ĐẾN LÚC THÀNH CÔNG

1. Hãy nhận diện thách thức hay vấn đề lớn nhất mà bạn đang đối mặt trên lộ trình đi đến mục tiêu lớn nhất của mình. Tưởng tượng rằng nó được đưa đến chỉ để kiểm tra sự quyết tâm và khao khát của bạn. Hãy quyết định rằng bạn không bao giờ từ bỏ mục tiêu.

2. Hãy nghĩ về quãng đời đã trôi qua và nhận diện những trường hợp mà sự kiên trì đã mang lại thành công cho bạn. Cần tự nhắc mình về những trải nghiệm ấy bất cứ khi nào bạn gặp khó khăn hoặc trở ngại làm bạn nản lòng.

3. Quyết tâm ngay từ đầu, miễn là bạn còn khao khát đạt được mục tiêu một cách mãnh liệt, bạn sẽ không bao giờ từ bỏ trước khi đạt được nó.

4. Hãy xem xét mọi vấn đề, khó khăn, trở ngại hoặc những bước thụt lùi để tìm kiếm hạt giống cơ hội lớn hơn. Bạn sẽ luôn tìm thấy điều gì đó có khả năng giúp mình.

5. Trong mọi tình huống, cần luôn kiên trì định hướng giải pháp và hành động. Luôn suy nghĩ đến khía cạnh bạn có thể làm gì vào lúc này để giải quyết vấn đề hoặc đạt được mục tiêu, và sau đó bắt tay vào hành động. Đừng bao giờ từ bỏ.

KẾT LUẬN

HÀNH ĐỘNG NGAY HÔM NAY!

Đến lúc này thì có lẽ bạn đã học được chiến lược toàn diện nhất nhằm xác lập và đạt được các mục tiêu. Thực hành những quy luật và nguyên tắc trong quyển này, chắc chắn bạn sẽ đạt được nhiều thành công hơn trong những năm tháng sắp tới.

Phẩm chất quan trọng nhất mà bạn có thể phát triển để thành công trong đời chính là thói quen hành động dựa trên những kế hoạch, mục tiêu, ý tưởng và kiến thức sâu rộng. Bạn càng thường xuyên nỗ lực, bạn càng nhanh chóng chiến thắng. Có sự liên hệ trực tiếp giữa số việc mà bạn nỗ lực và những thành tựu bạn đạt được trong đời. Sau đây là tóm tắt 21 bước để xác lập và hoàn thành mục tiêu để bạn sống một cuộc đời tuyệt vời.

1. **Phát huy tiềm năng cá nhân** – Luôn nhớ rằng tiềm năng thực sự của bạn là vô hạn. Bất cứ điều gì bạn đã đạt được trong cuộc sống cho đến lúc này cũng chỉ là sự chuẩn bị cho những điều lớn lao hơn mà bạn có thể đạt được trong tương lai.

2. **Chịu trách nhiệm với cuộc đời mình** – Bạn hoàn toàn chịu trách nhiệm đối với mọi kết quả của mình ngày hôm nay, đối với mọi việc mà bạn suy nghĩ, nói và làm, đối với mọi phẩm chất mà bạn muốn có kể từ thời điểm này trở đi. Không nên tìm cách bào chữa hoặc đổ lỗi cho người khác. Thay vào đó, hãy cố gắng không ngừng hướng tới các mục tiêu hàng ngày.

3. **Kiến tạo tương lai** – Hãy tưởng tượng rằng bạn không có bất cứ hạn chế nào về mọi mặt. Hãy nghĩ về tương lai và lập kế hoạch cho nó như thể bạn có tất cả những nguồn lực cần thiết để tạo ra bất cứ điều kiện cuộc sống nào mà bạn mong muốn.

4. **Xác định giá trị bản thân** – Những giá trị và niềm tin sâu thẳm trong tâm hồn bạn sẽ xác định bạn là người như thế nào. Hãy dành thời gian suy nghĩ kỹ những điều bạn thực sự tin tưởng và quan tâm trong mỗi lĩnh vực cuộc sống. Đừng đi chệch hướng với những điều mà bạn cảm thấy thích hợp cho mình.

5. **Xác lập mục tiêu đích thực** – Hãy tự quyết định cho mình những điều bạn thực sự muốn đạt được trong mọi lĩnh vực cuộc sống. Cần xác định rõ những yếu tố then chốt để có được hạnh phúc và cuộc sống chất lượng cao.

6. **Xác định mục đích lớn lao, cụ thể** – Bạn cần có một mục đích trung tâm nhằm xây dựng cuộc đời mình quanh đó. Cần phải có một mục tiêu độc lập có thể giúp bạn đạt được những đích ngắm khác nhiều hơn bất cứ mục tiêu nào khác. Hãy tìm xem mục tiêu đó là gì và tập trung vào nó trong mọi thời điểm.

7. **Phân tích niềm tin** – Những niềm tin của bạn về năng lực bản thân và về thế giới xung quanh bạn sẽ có tác động đến cảm xúc và hành động của bạn nhiều hơn bất cứ yếu tố nào khác. Hãy đảm bảo rằng những niềm tin của bạn là tích cực và nhất quán với việc đạt được mọi thứ có thể.

8. **Hành động ngay từ đầu** – Cần phân tích cẩn thận về điểm khởi đầu của bạn trước khi bắt tay vào hành động. Cần xác định tình hình chính xác của mình hiện nay, phải tỏ ra trung thực và thực tế về những điều mà bạn muốn đạt được trong tương lai.

9. **Đo lường sự tiến bộ của bản thân** – Hãy xác lập những thước đo, biện pháp đánh giá và thang điểm cho bạn trên con đường tiến đến các mục tiêu của mình. Những công cụ này sẽ giúp bạn đánh giá mức độ hiệu quả hiện tại và cho phép bạn thực hiện những điều chỉnh và sửa đổi cần thiết khi bạn tiếp tục tiến lên trong tương lai.

10. **Loại bỏ trở ngại** – Thành công về cơ bản là dựa vào khả năng giải quyết vấn đề và loại bỏ trở ngại trên lộ trình hướng đến mục tiêu. Rất may là bạn có thể làm chủ kỹ năng giải quyết vấn đề thông qua rèn luyện, và do đó có thể đạt được các mục tiêu của mình nhanh hơn mức bạn nghĩ.

11. **Trở thành chuyên gia trong lĩnh vực của mình** – Nằm ngay trong bản thân bạn lúc này là khả năng trở thành một trong những người giỏi nhất trong lĩnh vực của mình. Hãy thiết lập điều này thành một mục tiêu, nỗ lực vươn đến nó hàng ngày, và không bao giờ từ bỏ cho đến khi đạt được điều đó.

12. **Kết giao với những người phù hợp** – Lựa chọn người cùng sống, làm việc và giao tế sẽ tác động rất nhiều đến sự thành công của bạn. Hãy cố gắng kết giao với những người bạn thích, kính trọng và ngưỡng mộ.

13. **Lập kế hoạch hành động** – Một người bình thường với một kế hoạch chi tiết rõ ràng sẽ vượt xa một thiên tài mà không có kế hoạch. Khả năng hoạch định và tổ chức sẽ giúp bạn đạt được ngay cả những mục tiêu lớn lao nhất và phức tạp nhất.

14. **Quản lý thời gian hiệu quả** – Hãy học cách gia tăng gấp hai, gấp ba năng suất, hiệu

quả và sản lượng bằng cách thực thi những nguyên tắc quản lý thời gian thực tế đã được chứng minh. Hãy luôn xác lập các mức ưu tiên trước khi bạn bắt tay vào công việc và sau đó tập trung vào cách sử dụng thời gian mang lại giá trị cao nhất.

15. **Rà soát mục tiêu hàng ngày** – Hãy dành thời gian mỗi ngày, mỗi tuần và mỗi tháng để rà soát và đánh giá lại các mục tiêu và đích ngắm của bạn. Hãy đảm bảo rằng bạn vẫn giữ được lộ trình và đang nỗ lực hướng đến những điều quan trọng đối với bạn. Hãy sẵn sàng điều chỉnh mục tiêu và kế hoạch khi có những thông tin mới.

16. **Luôn hình dung về các mục tiêu** – Hãy đạo diễn những thước phim trong tâm trí bạn. Sự tưởng tượng của bạn chính là những hình ảnh bạn xem trước về những điều hấp dẫn sắp đến trong đời bạn. Thường xuyên xem những mục tiêu của mình như thể chúng đã thành hiện thực. Những hình ảnh rõ ràng và thú vị sẽ kích hoạt tất cả những sức mạnh tinh thần và thu hút các mục tiêu đó vào cuộc sống của bạn.

17. **Kích hoạt tiềm năng trí tuệ** – Bạn có bên trong và xung quanh mình một sức mạnh đáng kinh ngạc có thể mang lại cho bạn mọi

thứ bạn cần hay muốn có. Hãy dành thời gian để thường xuyên khai thác nguồn ý tưởng và kiến thức sâu sắc này để hoàn thành mục tiêu.

18. **Luôn luôn linh hoạt** – Hãy nắm rõ mục tiêu của mình, nhưng cần linh hoạt trong quá trình hoàn thành mục tiêu. Bạn nên luôn sẵn sàng đón nhận những cách mới tốt hơn, nhanh hơn và thuận tiện hơn để đạt được kết quả tương tự, và nếu có hoạt động nào không hiệu quả, hãy sẵn sàng thử một phương pháp khác.

19. **Phát huy tính sáng tạo bẩm sinh** – Bạn có nhiều năng lực sáng tạo để giải quyết vấn đề và hình thành những cách mới tốt hơn nhằm đạt được mục tiêu của mình hơn mức bạn từng sử dụng. Bạn là một tài năng tiềm ẩn. Bạn có thể khai thác trí tuệ của mình để vượt qua bất cứ trở ngại nào và đạt được bất cứ mục tiêu nào đặt ra cho mình.

20. **Hành động mỗi ngày** – Hãy bắt tay ngay vào việc hướng đến mục tiêu và sau đó hành động hàng ngày để giúp bạn tiến gần hơn đến những gì bạn muốn hoàn thành. Năng lực hành động đóng vai trò thiết yếu trong thành công của bạn.

21. **Kiên trì đến lúc thành công** – Khả năng kiên trì chính là phẩm chất cần thiết để bảo đảm thành công to lớn cho bạn trong cuộc sống. Sự kiên trì chính là sự tự kỷ luật trong hoạt động và là thước đo thực sự đối với niềm tin của bạn vào chính mình. Hãy xác định trước rằng bạn sẽ không bao giờ từ bỏ, không bao giờ rút lui nếu chưa đạt được mục tiêu đề ra.

Đó là 21 nguyên tắc quan trọng nhất trong hoạt động xác lập và hoàn thành mục tiêu đã từng được khám phá. Việc xem xét và thực hành những nguyên tắc này thường xuyên sẽ giúp bạn có một cuộc sống tuyệt vời. Bây giờ, không gì có thể ngăn cản được bạn được.

Chúc các bạn may mắn!

ĐÔI NÉT VỀ TÁC GIẢ



Brian Tracy là một nhà hùng biện, diễn thuyết, tư vấn chuyên nghiệp và là Chủ tịch Tập đoàn quản lý nguồn nhân lực Brian Tracy International, có trụ sở tại Solana Beach, San Diego. Ông đại diện cho hình ảnh những con người biết vượt qua những khắc nghiệt của cuộc sống để đạt đến thành công đỉnh cao.

Để có thể đúc kết được những bài học kinh nghiệm cho mình và cho người khác, Brian đã phải trải qua vô vàn khó khăn. Vì mưu sinh, ông phải rời trường trung học khi chưa tốt nghiệp và bắt đầu bươn chải với những công việc lao động phổ thông trong nhiều năm liền. Ông rửa chén bát, bốc xếp gỗ, đào giếng khoan, làm công nhân trong nhà máy và phụ khuân vác cỏ khô đến các nông trường và trang trại chăn nuôi gia súc. Vài năm sau, ông bước chân vào nghề bán hàng và dần thành danh trong giới kinh doanh. Ba mươi tuổi, ông mới bắt kịp nền học vấn đã phải bỏ dở trước kia khi theo học chương

trình MBA tại một trường đại học lớn. Với kinh nghiệm nhiều năm trong nghề, cộng với kiến thức từ quá trình học tập và ý thức nỗ lực phấn đấu không ngừng, ông đã thăng tiến qua nhiều vị trí khác nhau ở 22 công ty thuộc nhiều lĩnh vực. Năm 1981, ông bắt đầu nói chuyện và truyền đạt những nguyên tắc thành công của mình tại các cuộc hội thảo chuyên đề trên khắp nước Mỹ. Đến nay, các chương trình này đã được đưa vào giáo trình giảng dạy cho các doanh nghiệp toàn Hoa Kỳ và trên thế giới, với 20 ngôn ngữ và tại 38 quốc gia. Ông còn là nhà tư vấn và giảng viên cho hơn 500 tập đoàn trên thế giới. Ông cũng là tác giả của nhiều cuốn sách bán chạy nhất như *The 100 Absolutely Unbreakable Laws of Business Success (100 quy luật bất biến để thành công), Eat That Frog! (Để hiệu quả trong công việc), Hire and Keep The Best People (Tuyển dụng và đãi ngộ người tài), Getting Rich Your Own Way, Create Your Own Future, Be a Sales Superstar, Advanced Selling Strategies, The 21 Success Secrets of Self-Made Millionaires,...*

Brian cho rằng bất cứ cá nhân nào cũng có những năng lực tiềm ẩn to lớn chưa được khám phá. Do đó, ông tin tưởng mọi người đều có thể tiến xa hơn nữa và nhanh chóng tiếp cận mục tiêu của mình, chỉ cần họ biết học hỏi và rèn luyện những phương pháp, kỹ năng và chiến lược mà những người thành đạt đi trước đã từng áp dụng. Qua những buổi diễn thuyết, thảo luận, ông luôn tập

trung vào việc xóa bỏ trạng thái thất vọng, bi quan và cảm giác kém tự tin ẩn sâu trong mọi người để hướng đến một tương lai tươi sáng với nhiều thành công rực rỡ. Brian Tracy thường xem mình là một "độc giả chiết trung", nghĩa là không bị bó hẹp vào một tín ngưỡng, một dòng tư tưởng đặc biệt nào cả. Ông không nghĩ bản thân mình là một nhà nghiên cứu khoa học, mà chỉ là một người đi thu thập thông tin từ nhiều nguồn khác nhau sau đó tổng hợp đúc kết chúng lại thành những bí quyết, kinh nghiệm hữu ích dành cho thế hệ theo sau ông.

Brian hiện đang sống hạnh phúc cùng với vợ và 4 người con tại thành phố San Diego, California. Mỗi năm, ông tổ chức thuyết trình khoảng hơn 100 lần cho hơn 300 ngàn thính giả đồng thời tham gia hoạt động kinh doanh tại 17 nước.

Mục Lục



BRIAN TRACY

CHINH PHỤC MỤC TIÊU

GOALS!

FIRST NEWS

Chịu trách nhiệm xuất bản:
NGUYỄN THẾ TRUẬT

Biên tập : Trường Sơn
Trình bày : Văn Đông
Sửa bản in : Trường Sơn
Thực hiện : First News - Trí Việt

NHÀ XUẤT BẢN TRẺ
161B Lý Chính Thắng - Quận 3 - TP. HCM
ĐT: 39316211 - Fax: 38437450

In 3.000 cuốnn, khổ 14, x 20,5 cm tại XN In Cty Văn Hoá Phương Nam (160/13 Đội Cung, Q.11, TP. HCM). Giấy đăng ký KHXB số 403-2009/CXB/17-83/Tre ngày 14/05/2009 - QĐXB số 416B/QĐ-Tre cấp ngày 26/08/2009. In xong và nộp lưu chiểu quý IV/2009.